



# भारत का राजपत्र The Gazette of India

असाधारण

EXTRAORDINARY

भाग III—खण्ड 4

PART III—Section 4

प्राधिकार से प्रकाशित

PUBLISHED BY AUTHORITY

सं. 127]

नई दिल्ली, बृहस्पतिवार, अगस्त 31, 2006/भाद्र 9, 1928

No. 127]

NEW DELHI, THURSDAY, AUGUST 31, 2006/BHADRA 9, 1928

## भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण

### अधिसूचना

नई दिल्ली, 31 अगस्त, 2006

फा. सं. 15-3/2006-बी एण्ड सीएस.—भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण अधिनियम, 1997 (1997 का 24) की धारा 2 की उप-धारा (1) के खण्ड (के) के प्रावधान तथा धारा 11 की उप-धारा (1) के खण्ड (डी) के अन्तर्गत भारत सरकार द्वारा फाइल सं. 13-1/2004-रिस्ट्र से निर्गत अधिसूचना सं. 39 [सं. का. आ. 44 (अ) तथा 45(अ) दिनांक 9, जनवरी 2004] के साथ पठित भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण अधिनियम, 1997 (1997 का 24) की धारा 11 की उप-धारा (1) के खण्ड (बी) के उप-खण्ड (ii), (iii), (iv), (v) तथा उप-धारा (2) के अंतर्गत प्रदत्त शक्तियों का प्रयोग करते हुए, भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण एतद्वारा निम्नलिखित आदेश जारी करता है :—

#### 1. संक्षिप्त नाम, विस्तार तथा प्रारंभ :—

- (i) यह आदेश “दूरसंचार (ब्राडकास्टिंग तथा केबल) सेवाएं (तीसरा) (कैस क्षेत्र) टैरिफ आदेश, 2006 (2006 का 6)” कहा जाएगा।
- (ii) यह विनियम पूरे भारत में लागू होगा।
- (iii) इस आदेश में अन्यत्र अन्यथा यथा उल्लिखित को छोड़कर यह आदेश सरकारी राजपत्र में इसके प्रकाशन की तारीख से लागू होगा।

#### 2. परिभाषाएं :

इस आदेश में, जब तक संदर्भ में अन्यथा अपेक्षित न हो:

- (क) 'एड्रैसेबल सिस्टम' का आशय एक ऐसे इलेक्ट्रॉनिक उपकरण अथवा एक से ज्यादा इलेक्ट्रॉनिक उपकरणों से है, जिन्हें एकीकृत प्रणाली में रखा गया हो और जिनके माध्यम से टेलीविजन चैनल के सिगनल, एनक्रिप्टेड अथवा अन-एनक्रिप्टेड रूप में भेजे जा सकते हैं और जिन्हें सेवा प्रदाता द्वारा सब्सक्राइबर के लिए ऐसे सब्सक्राइबर की रुचि और अनुरोध पर प्राधिकार की सीमा के भीतर सब्सक्राइबर के परिसर में उपकरण या उपकरणों के द्वारा डि-कोड किया जा सकता है,
- (ख) 'वैकल्पिक टैरिफ पैकेज' का आशय किसी ऐसे टैरिफ पैकेज से है, जिसकी पेशकश सेवा प्रदाता, सब्सक्राइबरों को कार्यक्रम प्राप्त करने के लिए सेट टॉप बॉक्स की सप्लाई के लिए मानक टैरिफ पैकेज के अतिरिक्त कर सकता है,
- (ग) 'प्राधिकरण' का आशय भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण से है, जिसकी स्थापना भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण अधिनियम, 1997 (1997 का 24) की धारा 3 की उपधारा (1) के अंतर्गत की गई है,
- (घ) 'बेसिक सेवा टियर' का आशय ऐसे फ्री टु एयर चैनलों के एक पैकेज से है जिन्हें केबल ऑपरेटर द्वारा उस क्षेत्र के सब्सक्राइबरों को एकल कीमत पर मुहैया कराया जाता है जहां उसका केबल टेलीविजन नेटवर्क सेवाएं मुहैया कराता है और ऐसे चैनलों को सब्सक्राइबर द्वारा केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) संशोधन अधिनियम, 2002 लागू होने से पहले मौजूद ऐसे रिसीवर सेटों पर देखा जाता था जिन रिसीवर सेटों पर किसी प्रकार के एड्रैसेबल सिस्टम नहीं लगे हुए थे,
- (ङ) 'ब्राडकास्टर' का आशय निजी व्यक्ति, व्यक्तियों के समूह, पब्लिक या कारपोरेट निकाय, फर्म या कोई संगठन या ऐसी निकाय, जो कार्यक्रम सेवाएं प्रदान कर रहा है, से है। इसमें उसकी प्राधिकृत वितरण एजेंसियां भी शामिल हैं,
- (च) 'कैस क्षेत्र' का आशय ऐसे राज्य, शहर, कस्बे या क्षेत्र से है जहां केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) अधिनियम 1995 (1995 का 7) की धारा 4ए की

उपधारा (1) के अंतर्गत समय-समय पर जारी अधिसूचना के अनुसार प्रत्येक मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर के लिए एड्रेसेबल सिस्टम के माध्यम से किसी भी पे चैनल के कार्यक्रमों को ट्रांसमिट या रि-ट्रांसमिट करना अनिवार्य है,

- (छ) 'केबल ऑपरेटर' का आशय ऐसे व्यक्ति से है जो केबल टेलीविजन नेटवर्क के माध्यम से केबल सेवा नुहैया कराता है अथवा जो अन्यथा केबल टेलीविजन नेटवर्क के प्रबंधन और संचालन को नियंत्रित करता है या उसके लिए उत्तरदायी होता है,
- (ज) 'वाणिज्यिक सब्सक्राइबर' का आशय किसी ऐसे सब्सक्राइबर से है, जो सेवा प्रदाता को उसके द्वारा बताए गए स्थान पर कार्यक्रम सेवा, प्राप्त करना है तथा ऐसे सिगनलों का अपना ग्राहकों, सदस्यों तथा ऐसी किसी श्रेणी या व्यक्तियों के समूह, जिनकी अभिगम्यता ऐसे स्थान तक हो, के लाभ के लिए इस्तेमाल करता है,
- (झ) 'केबल सेवा' का आशय कार्यक्रमों का केबल द्वारा ट्रांसमिशन से है। इसमें किसी ब्राडकास्ट टेलीविजन सिगनल का केबल द्वारा रि-ट्रांसमिशन भी शामिल है,
- (ञ) 'केबल टेलीविजन नेटवर्क' का आशय किसी ऐसी प्रणाली से है जिसमें एक सेट क्लोज्ड ट्रांसमिशन पाथ तथा एसोसिएट सिगनल जनरेशन की व्यवस्था हो तथा जिसके पास ऐसा नियंत्रण और वितरण उपकरण हो, जिससे मल्टीपल सब्सक्राइबरों को केबल सेवा प्राप्त हो सके,
- (ट) 'टीवी चैनलों के वितरक' का वही आशय है जो दूरसंचार (ब्राडकास्टिंग तथा केबल सेवाएं) अन्तरसंयोजन विनियम, 2004 (2004 का 13) के खण्ड (2) के उपखण्ड (जे) में दिया गया है,
- (ठ) 'डॉरेक्ट टु होम ऑपरेटर' का वही आशय है जो दूरसंचार (ब्राडकास्टिंग तथा केबल सेवाएं) अन्तरसंयोजन विनियम, 2004 (2004 का 13) के खण्ड (2) के उपखण्ड (के) में दिया गया है,

- (ड) 'फ्री टु एयर चैनल' (एफटीए चैनल) का आशय ऐसे चैनल से है जिसके लिए ब्राडकास्टर को इलैक्ट्रोमैग्नेटिक तरंगों के माध्यम से उसके रि-ट्रांसमिशन के लिए शुल्क का भुगतान नहीं किया जाता है और जिसे सामान्य जनता द्वारा केबल अथवा स्पेस के माध्यम से प्रत्यक्ष अथवा अप्रत्यक्ष रूप से प्राप्त किया जाता है और जिसके लिए सब्सक्राइबर के रिसीवर सेट के साथ किसी एंटेनसेबल सिस्टम के इस्तेमाल की आवश्यकता नहीं है।
- (ढ) 'अधिकतम फुटकर कीमत (एमआरपी)' वह अधिकतम कीमत है जिसका भुगतान प्रत्येक पे चैनल या पे चैनलों के समूह के लिए सब्सक्राइबर द्वारा केबल ऑपरेटर या मल्टी सिस्टम ऑपरेटर, जैसा भी मामला हो, को किया जाएगा। इसमें कर शामिल नहीं है।
- (ण) 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर' का आशय किसी ऐसे केबल ऑपरेटर से है जो या तो मल्टीपल सब्सक्राइबर्स द्वारा सीधे या एक या एक से अधिक केबल ऑपरेटरों के माध्यम से एक साथ प्राप्त करने के लिए ब्राडकास्टर से अथवा उसके प्राधिकृत एजेंसियों से कार्यक्रम सेवा प्राप्त करता है और उसका रि-ट्रांसमिशन करता है अथवा अपने कार्यक्रम सेवा को ट्रांसमिट करता है। इसमें उसके प्राधिकृत वितरण एजेंसियां भी शामिल हैं, चाहे उन्हें जिस नाम से भी जाना जाए।
- (त) 'सामान्य सब्सक्राइबर' का आशय किसी ऐसे व्यक्ति से है जो किसी सेवा प्रदाता से कार्यक्रमों के सिग्नल प्राप्त करता है और उनका इस्तेमाल अपने घरेलू प्रयोजनों के लिए करता है,
- (थ) 'पे चैनल' का आशय एक ऐसे चैनल से है जिसके लिए ब्राडकास्टरों को इलैक्ट्रोमैग्नेटिक तरंगों के माध्यम से उसके रि-ट्रांसमिशन के लिए शुल्क का भुगतान किया जाता है और जिसे सामान्य जनता द्वारा केबल या स्पेस के माध्यम से प्रत्यक्ष अथवा अप्रत्यक्ष रूप से प्राप्त किया जाता है और जिसके लिए



सब्सक्राइबर के रिसीवर सेट के साथ एड्रसेबल सिस्टम का इस्तेमाल करना अपेक्षित है,

(द) 'कार्यक्रम' का आशय किसी टेलीविजन प्रसारण से है और इसमें निम्नलिखित शामिल हैं:

- (i) फिल्म, फीचर, नाटक, विज्ञापन तथा धारावाहिक का प्रदर्शन।
- (ii) कोई ऑडियो या विजुअल या ऑडियो-विजुअल लाइव प्रदर्शन या प्रस्तुतीकरण,

और "कार्यक्रम सेवा" का भी आशय तदनुसार होगा,

(ध) 'सेवा प्रदाता' का आशय सेवा प्रदाता के रूप में सरकार से है और इसमें लाइसेंसधारी तथा ब्राडकास्टर, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर (एमएसओ) केबल ऑपरेटर अथवा टीवी चैनलों के वितरक भी शामिल हैं,

(न) 'सेट टॉप बॉक्स (एसटीबी)' का आशय एक ऐसे उपकरण से है, जो टेलीविजन से जुड़ा हुआ होता है या उसका ऐसा हिस्सा होता है, जिससे सब्सक्राइबर को अनएनक्रिप्टेड/डिस्क्रीम्बल्ड रूप में एड्रसेबल सिस्टम के माध्यम से सब्सक्राइब किए जाने वाले पे चैनल प्राप्त होते हैं,

(प) 'मानक टैरिफ पैकेज (एसटीपी)' का आशय कार्यक्रम सेवाएं प्राप्त करने के लिए सेवा प्रदाता द्वारा सब्सक्राइबर को सप्लाई किए गए सेट टॉप बॉक्स के लिए प्राधिकरण द्वारा निर्धारित टैरिफ पैकेज से है।

(फ) 'सब्सक्राइबर' का आशय किसी ऐसे व्यक्ति से है जो किसी सेवा प्रदाता से उसके द्वारा बताए गए किसी स्थान पर उस सेवा प्रदाता के सिगनल प्राप्त करता है और उन्हें किसी अन्य व्यक्ति को आगे ट्रांसमिट नहीं करता हो। इसमें सामान्य सब्सक्राइबर तथा वाणिज्यिक सब्सक्राइबर दोनों ही शामिल हैं जब तक कि उन्हें विशेष रूप से इससे हटाया न जाए।

दूरसंचार (ब्राडकास्टिंग तथा केबल) सेवाएं (दूसरा) टैरिफ आदेश 2004 (2004 का 6) में निहित किसी बात के होते हुए भी:

(i) कैस क्षेत्रों में सब्सक्राइबर्स द्वारा केबल ऑपरेटर्स/मल्टी सिस्टम ऑपरेटर्स/ब्राडकास्टर्स को देय प्रभार<sup>1</sup> का निर्धारण इस आदेश के प्रावधानों के अनुसार किया जाएगा।

(ii) कैस क्षेत्रों में केबल ऑपरेटर्स द्वारा मल्टी सिस्टम ऑपरेटर्स/ब्राडकास्टर्स को और मल्टी सिस्टम ऑपरेटर्स द्वारा ब्राडकास्टर्स को देय प्रभार<sup>1</sup> का निर्धारण इस आदेश के साथ पठित 24 अगस्त, 2006 के दूरसंचार (ब्राडकास्टिंग तथा केबल सेवाएं) अन्तरसंयोजन (दूसरा संशोधन) विनियम, 2006 (2006 का 9) के प्रावधानों के अनुसार किया जाएगा।

#### 4. कैस क्षेत्रों में 'बेसिक सेवा टियर' के टैरिफ की अधिकतम सीमा

केबल ऑपरेटर/मल्टी सिस्टम ऑपरेटर द्वारा बेसिक सेवा टियर में ट्रांसमिट किए जाने वाले ऐसे कार्यक्रमों को प्राप्त करने के लिए ऐसे केबल ऑपरेटर/मल्टी सिस्टम ऑपरेटर, सब्सक्राइबर से कम से कम तीस, फ्री टु एयर चैनलों के लिए ज्यादा से ज्यादा 77/-रु. प्रतिमाह की राशि की मांग कर सकता है, जिसमें कर शामिल नहीं है। ऐसे फ्री टु एयर चैनल, जो बेसिक सेवा टियर में शामिल नहीं है, वे भी सब्सक्राइबर्स को ऊपर उल्लिखित अधिकतम राशि के भीतर उपलब्ध कराई जाएंगी। यह अधिकतम सीमा 31 दिसम्बर, 2006 से लागू होगी और यह तब तक लागू रहेगी जब तक इस संबंध में अन्यथा अधिसूचित न किया जाए।

स्पष्टीकरण: चेन्नई, जहां पहले ही कैस लागू है, के कैस क्षेत्रों के मामले में, इस खण्ड में उल्लिखित अधिकतम सीमा इस अधिसूचना के प्रकाशन की तारीख से लागू होगी।

<sup>1</sup> 1 अक्टूबर, 2004 के दूरसंचार (ब्राडकास्टिंग तथा केबल) सेवाएं (दूसरा) टैरिफ आदेश, 2004 (2004 का 6) के साथ सुसंगतता के लिए 'प्रभार' शब्द प्रयुक्त किया गया है।

## 5. कैस क्षेत्रों में सेट टॉप बॉक्स सप्लाई करने के लिए टैरिफ

- (i) इस खण्ड के प्रावधान 15 अक्टूबर, 2006 से प्रभावी होंगे और ये तब तक प्रभावी रहेंगे जब तक अन्यथा अधिसूचित न किया जाए।
- (ii) कैस क्षेत्र में प्रत्येक मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर, सब्सक्राइबर को इस आदेश के साथ संलग्न अनुसूची में विनिर्दिष्ट मानक टैरिफ पैकेज के विकल्प-I और विकल्प-II की अनिवार्यतः पेशकश करेगा। इसके अतिरिक्त, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर वैकल्पिक टैरिफ पैकेज की पेशकश करने के लिए भी स्वतंत्र होगा और सब्सक्राइबरों को प्राधिकरण द्वारा विनिर्दिष्ट किए गए मानक टैरिफ पैकेज सहित इस प्रकार पेश टैरिफ पैकेज में से चुनने की स्वतंत्रता होगी।
- (iii) निम्नलिखित कारणों से ऊपर उपखण्ड (ii) में उल्लिखित मानक टैरिफ पैकेज अथवा वैकल्पिक टैरिफ पैकेज में सब्सक्राइबरों से अलग से कोई शुल्क या किसी प्रकार का कोई प्रभार नहीं वसूला जाएगा:
  - (क) सेट टॉप बॉक्स की संस्थापना
  - (ख) सेट टॉप बॉक्स को एक्टिवेट अथवा रि-एक्टिवेट करना।
  - (ग) स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड, और
  - (घ) मरम्मत, अनुरक्षण अथवा कोई अन्य प्रभार।

(पहले पांच वर्षों के लिए)
- (iv) कैस क्षेत्र में ऐसा कोई सब्सक्राइबर, जो एक या अधिक पे चैनल/पे चैनलों का समूह प्राप्त करना चाहता है, वह 15 अक्टूबर को या उसके बाद ऊपर उपखण्ड (ii) तथा (iii) में निहित टैरिफ पैकेज के अनुसार एक या अधिक सेट टॉप बॉक्स सप्लाई करने तथा उन्हें अपने परिसर में संस्थापित करने के लिए किसी मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर को आवेदन करेगा।
- (v) उपखण्ड (iv) के अन्तर्गत अनुरोध प्राप्त होने पर मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर, जैसा भी मामला हो, प्राधिकरण द्वारा 23 अगस्त, 2006 को जारी सेवा की गुणवत्ता (ब्राडकास्टिंग तथा केबल सेवाएं) (केबल टेलीविजन-कैस क्षेत्र) विनियम, 2006 (2006 का 8) में विनिर्दिष्ट सभी औपचारिकताएं पूरी करने के दो दिन के भीतर इस अनुरोध का अनुपालन सुनिश्चित करेगा।

परन्तु जहां किसी सब्सक्राइबर ने मानक टैरिफ पैकेज के अन्तर्गत सेट टॉप बॉक्स पहले ही लिया हो और उसने वह सेट टॉप बॉक्स सरेण्ड कर रिफंड ले लिया हो तो वह सब्सक्राइबर उस स्थिति को छोड़कर जब वह दूसरे ऐसे शहर या उसी शहर के दूसरे ऐसे क्षेत्र में शिफ्ट न हो रहा हो, जहां उसी मल्टी सिस्टम ऑपरेटर से सेवा उपलब्ध न हो, मानक टैरिफ पैकेज (उसी सेवा प्रदाता से) के अन्तर्गत नए सेट टॉप बॉक्स प्राप्त करने का हकदार नहीं होगा।

(vi) ऊपर उप खण्ड (ii) से (v) में निहित प्रावधानों के बावजूद, कौंस क्षेत्र में सब्सक्राइबर, खुले बाजार से अनुमोदित गुणवत्ता (जैसा कि ब्यूरो ऑफ इंडियन स्टैंडर्ड्स द्वारा विनिर्दिष्ट हो) का ऐसा सेट टॉप बॉक्स जो मल्टी सिस्टम ऑपरेटर के सिस्टम से सुसंगत हो, खरीदने के लिए स्वतंत्र होगा और कोई भी मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर उसे केवल अपने सेट टॉप बॉक्स को खरीदने या किराए पर लेने के लिए बाध्य नहीं करेगा। मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर, सब्सक्राइबर द्वारा स्वयं लिए सेट टॉप बॉक्स के माध्यम से अपेक्षित पे चैनलों को ट्रांसमिट करेगा।

(vii) चेन्नई के मामले में, सब्सक्राइबर को ऊपर उपखण्ड (i) से (vi) के अनुसार टैरिफ पैकेज का विकल्प चुनने का अधिकार होगा या वह वर्तमान किराया अथवा लीज योजना को जारी रख सकता है।

#### 6. कौंस क्षेत्रों में पे चैनलों की फुटकर कीमतों की अधिकतम सीमा

(i) ब्राडकास्टर की ओर से यह अनिवार्य है कि मल्टी सिस्टम ऑपरेटरों को पे चैनलों की पेशकश किराए के बिल के आधार पर की जाए और मल्टी सिस्टम ऑपरेटर अपनी ओर से केबल ऑपरेटरों को पे चैनलों की पेशकश किराए के बिल के आधार पर करेंगे। इसी प्रकार मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर भी सब्सक्राइबरों को पे चैनलों की पेशकश किराए के बिल के आधार पर करेंगे। इसके अतिरिक्त, किराए के बिल के प्रस्ताव के अतिरिक्त पे चैनल, चैनल समूह के रूप में भी पेश किए जा सकते हैं।

(ii) कौंस क्षेत्रों में, केबल सब्सक्राइबर द्वारा मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर को देय अधिकतम फुटकर कीमत प्रतिमाह प्रति चैनल पांच रु. से होगी (करोड़ को छोड़कर)। ब्राडकास्टर द्वारा पे चैनल के लिए अधिकतम फुटकर कीमत इस अधिकतम सीमा के भीतर निर्धारित की जाएगी।

परन्तु यदि कोई सब्सक्राइबर किसी चैनल को चार माह या इससे कम अवधि के लिए सब्सक्राइब करना चाहता है तो सब्सक्राइबर को संबंधित पे चैनल के चार माह के अधिकतम फुटकर मूल्य के लिए भुगतान करना होगा।

- (iii) ऊपर उपखण्ड (ii) में निहित अधिकतम फुटकर कीमत सभी वर्तमान पे चैनलों तथा नए पे चैनलों पर लागू होगी।
- (iv) 10 दिसम्बर, 2004 के दूरसंचार (ब्राडकास्टिंग तथा केबल सेवाएं) अन्तरसंयोजन विनियम, 2004 (2004 का 13) के खण्ड 3.1, 3.2 तथा 3.5 में किसी बात के निहित होते हुए भी, ऊपर उल्लिखित अन्तरसंयोजन विनियम (24.08.2006 को यथा संशोधित) के खण्ड 5.1, 5.2 तथा 5.3 के प्रावधानों के साथ पठित इस आदेश के प्रावधानों के अन्तर्गत मल्टी सिस्टम ऑपरेटर द्वारा ब्राडकास्टर को और केबल ऑपरेटरों द्वारा एमएसओ को देय राशि और गैर कैस क्षेत्रों, डीटीएच ऑपरेटरों या टीवी चैनलों के किसी अन्य वितरक के लिए लागू नहीं होगा।
- (v) किसी चैनल अर्थात् फ्री टु एयर या पे चैनल का स्वरूप सामान्यतौर पर एक वर्ष तक वही रहेगा। फ्री टु एयर चैनल का कोई ब्राडकास्टर जो चैनल को पे चैनल में बदलना चाहता है या पे चैनल का कोई ब्राडकास्टर जो उसे फ्री टु एयर चैनल में बदलना चाहता है, वह प्राधिकरण को सूचित करेगा तथा इस प्रकार के परिवर्तन की प्रस्तावित तारीख से एक माह पूर्व सार्वजनिक सूचना देगा। सार्वजनिक सूचना कम से कम दो समाचार पत्रों में प्रकाशित की जाएगी, जिनमें से एक राष्ट्रीय समाचार पत्र और एक उसी भाषा का समाचार पत्र होना चाहिए जिसमें चैनल को बदलने का प्रस्ताव है। एक माह की नोटिस अवधि की गणना समाचार पत्र में इस सूचना के प्रकाशन की अंतिम तारीख या प्राधिकरण को इस बारे में सूचना प्राप्त होने की तारीख, जो की बाद में हो, से आकलित की जाएगी। इसके अतिरिक्त, नोटिस की अवधि के दौरान उस चैनल पर जिसे बदलने का प्रस्ताव हो, समय-समय पर एक स्करोल भी चलाया जाएगा।

- (vi) ऊपर उल्लिखित उप खण्ड (i) से (v) के प्रावधान, वाणिज्यिक सब्सक्राइबर्स पर लागू नहीं होंगे और वे 2006 की सिविल अपील सं. 2061 पर उच्चतम न्यायालय के 28 अप्रैल, 2006 के आदेशों द्वारा शासित होंगे।
- (vii) इस खण्ड के प्रावधान 31 दिसम्बर, 2006 से लागू होंगे।

## 7. रिपोर्टिंग की आवश्यकता

- (i) कौंस क्षेत्र में सभी मल्टी सिस्टम ऑपरेटर, प्राधिकरण को अपने टैरिफ पैकेज सूचित करेंगे, जिसमें सब्सक्राइबर्स को सेट टॉप बॉक्स सप्लाई करने से सम्बद्ध सभी शर्तें भी शामिल होंगी। ऐसी पहली रिपोर्ट 12 अक्टूबर, 2006 तक भेजी जाएगी और तत्पश्चात इस टैरिफ पैकेजों में किए जाने वाले किसी भी परिवर्तन को नए टैरिफ पैकेज शुरू करने से 7 दिन पहले सूचित किया जाएगा।
- (ii) सभी ब्राडकास्टर, ऐसे पे चैनलों जो 31 दिसम्बर, 2006 से लागू होंगे, के लिए उनके द्वारा निर्धारित अधिकतम फुटकर कीमत की सूचना खण्ड 6 (ii) के अंतर्गत, प्राधिकरण को देंगे। ऐसी पहली रिपोर्ट 12 अक्टूबर, 2006 तक भेजी जाएगी और तत्पश्चात इन कीमतों में किसी भी प्रकार के परिवर्तन के बारे में ऐसे परिवर्तन से 30 दिन पहले सूचित किया जाएगा। सभी ब्राडकास्टर इन अधिकतम फुटकर कीमतों को अपने वेबसाइट पर भी प्रकाशित करेंगे।

## 8. व्याख्यात्मक ज्ञापन

इस आदेश के अनुबंध 'क' में एक व्याख्यात्मक ज्ञापन दिया संलग्न है।

अनुसूचीसेट टॉप बॉक्स के लिए मानक टैरिफ पैकेज (एसटीपी)(डिजीटल मॉडल)विकल्प—I

	विवरण	सिक्योरिटी डिपॉजिट सहित मासिक किराया योजना
1.	प्रति सेट टॉप बॉक्स मासिक किराया	30 रु.
2.	सिक्योरिटी डिपॉजिट (रिफंडेबल)	999 रु. प्रति सेट टॉप बॉक्स
3.	संस्थापन प्रभार	कुछ नहीं
4.	एक्टिवेशन प्रभार	कुछ नहीं
5.	स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड प्रभार	कुछ नहीं
6.	मरम्मत और अनुरक्षण लागत	कुछ नहीं
7.	रिफंडेबल सिक्योरिटी जमा में से कटौती	इस प्रकार के रिफंडेबल सिक्योरिटी जमा को, सब्सक्राइबर द्वारा सेट टॉप बॉक्स की वापसी पर किसी भी समय सेट टॉप बॉक्स को किराये या पट्टे पर लेने की तिथि से पांच वर्ष की अवधि तक वापस करते समय, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर या केबल ऑपरेटर रिफंडेबल सिक्योरिटी जमा से प्रत्येक माह या महीने के भाग जिसके लिए सब्सक्राइबर ने एक सेट टॉप बॉक्स को किराए अथवा पट्टे पर लेकर उपयोग किया के लिए बारह रुपए पचास पैसे (12.50 रु.) की दर पर कटौती करने के हकदार हैं। यह रिफंड उन मामलों में किया जाएगा जब एसटीबी में प्राधिकरण द्वारा 23 अगस्त, 2006 के सेवा की गुणवत्ता के मानक (ब्राडकास्टिंग तथा केबल सेवाएं) (केबल टेलीविजन-कैस

	क्षेत्र) विनियम, 2006 (2006 का 8) के खण्ड 6.3 में यथा निर्धारित छेड़खानी नहीं की गई हो।
--	---

नोट: पांच वर्ष की अवधि के बाद कोई मासिक किराया नहीं दिया जाएगा और पांच वर्ष की समाप्ति पर सेट टॉप बॉक्स सब्सक्राइबर की सम्पत्ति होगी। बहरहाल, सब्सक्राइबर को छठे वर्ष से आगे मरम्मत तथा अनुरक्षण प्रभार का भुगतान करना होगा।

और

## विकल्प-II

	विवरण	सिक्योरिटी डिपॉजिट सहित मासिक किराया
1.	प्रति सेट टॉप बॉक्स मासिक किराया	45 रु.*
2.	सिक्योरिटी डिपॉजिट (रिफंडेबल)	प्रति सेट टॉप बॉक्स 250 रु.
3.	संस्थापन प्रभार	कुछ नहीं
4.	एक्टिवेशन प्रभार	कुछ नहीं
5.	स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड प्रभार	कुछ नहीं
6.	मरम्मत और अनुरक्षण लागत	कुछ नहीं
7.	रिफंडेबल सिक्योरिटी डिपॉजिट में से कटौतियां	इस प्रकार के रिफंडेबल सिक्योरिटी जमा को, सब्सक्राइबर द्वारा सेट टॉप बॉक्स की वापसी पर किसी भी समय सेट टॉप बॉक्स को किराये या पट्टे पर लेने की तिथि से पांच वर्ष की अवधि तक वापस करते समय, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर या केबल ऑपरेटर रिफंडेबल सिक्योरिटी जमा से प्रत्येक माह या महीने के भाग जिसके लिए सब्सक्राइबर ने एक सेट टॉप बॉक्स को किराए अथवा पट्टे पर लेकर उपयोग किया के लिए तीन रुपए (3रु.) की दर पर कटौती करने के हकदार हैं। यह रिफंड उन मामलों में किया जाएगा जब एसटीबी में प्राधिकरण द्वारा 23 अगस्त, 2006 के सेवा की



	गुणवत्ता के मानक (ब्राडकास्टिंग तथा केबल सेवाएं) (केबल टेलीविजन-कैस क्षेत्र) विनियम, 2006 (2006 का 8) के खण्ड 6.3 में यथा निर्धारित छेड़खानी नहीं की गई हो।
--	---

\*एनालॉग बॉक्स हेतु यह प्रति सेट टॉप बॉक्स 23 रु. प्रतिमाह होगा

नोट: पांच वर्ष की अवधि के बाद कोई मासिक किराया नहीं दिया जाएगा और पांच वर्ष की समाप्ति पर सेट टॉप बॉक्स सब्सक्राइबर की सम्पत्ति होगी। बहरहाल, सब्सक्राइबर को छठे वर्ष से आगे मरम्मत तथा अनुरक्षण प्रभार का भुगतान करना होगा।

आदेशानुसार,

राकेश कक्कड़, सलाहकार (बी एण्ड सी एस-1)

[विज्ञापन III/IV/142/2006-असा.]

### अनुबंध-‘क’

#### व्याख्यात्मक ज्ञापन

- माननीय दिल्ली उच्च न्यायालय (एक सदस्य वाली बैंच) ने अपने दिनांक 10 मार्च, 2006 के आदेश में निर्देश दिया था कि कंडीशनल एक्सेस सिस्टम (कैस) मुंबई, कोलकाता तथा दिल्ली के तीन महानगरों में चार सप्ताह के भीतर लागू किया जाए। भारत संघ ने 31 जनवरी, 2007 तक इसे लागू किए जाने की अवधि को बढ़ाने के लिए दिल्ली उच्च न्यायालय की एक सदस्य वाली बैंच के सम्मुख एक अपील (2006 का एलपीए 985) दायर किया था। माननीय डिजीजन बैंच ने 20 जुलाई, 2006 के अपने आदेश में 31 दिसम्बर, 2006 तक की अवधि की अनुमति प्रदान की। भारत सरकार ने 31 जुलाई, 2006 को एक अधिसूचना जारी की जिसमें मुंबई, कोलकाता तथा दिल्ली के तीन शहरों के उन क्षेत्रों को अधिसूचित किया गया है जहां 31 दिसम्बर, 2006 से कैस लागू किया जाएगा। चेन्नई में पहले से लागू है और यह लागू रहेगा। भारत सरकार ने 31.07.2006 को केबल टेलीविजन नेटवर्क नियम, 1994 में भी कतिपय संशोधन किए हैं।
- (i) कैस लागू किए जाने के लिए कई कदम उठाए जाने हैं। टैरिफ के मामले में वे हैं:-
  - (क) कैस क्षेत्रों में 'बेसिक सर्विस टियर' की अधिकतम टैरिफ।
  - (ख) सेट टॉप बॉक्स (एसीटीबी) की आपूर्ति के लिए टैरिफ।
  - (ग) पे-चैनल के लिए अधिकतम फुटकर कीमत।

तदनुसार, व्याख्यात्मक ज्ञापन को इन तीनों मुद्दों के संदर्भ में तीन भागों में बांटा गया है। इस आदेश के प्रत्येक घटक की चर्चा करने से पूर्व इन मुद्दों पर भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण (जिसे आगे प्राधिकरण कहा जाएगा) के दृष्टिकोण का उल्लेख करना आवश्यक है।

- (ii) विनियम का मूलभूत सिद्धान्त है कि बाजार की शक्तियाँ को काम करने दिया जाए तथा विभिन्न सेवा प्रदाताओं के बीच समान अवसर उपलब्ध कराया जाए। साथ ही जहाँ कहीं विनियामक यह समझता है कि बाजार में पर्याप्त प्रतिस्पर्धा नहीं है तो उपभोक्ताओं के हितों की रक्षा के लिए विनियामक हस्तक्षेप अपेक्षित है। इस टैरिफ आदेश को अंतिम रूप देते समय प्राधिकरण द्वारा इस मूलभूत सिद्धान्त को ध्यान में रखा गया है। प्राधिकरण बाजार की गतिविधियों पर कड़ी नजर रखेगा और जैसे ही प्रतिस्पर्धा बढ़ेगी टैरिफों की समीक्षा पर विचार किया जाएगा।
- (iii) कीमतों का विनियमन तब सही है जब बाजार प्रतिस्पर्धी कीमतों को सृजित करने में सफल न हो। जब बाजार प्रतिस्पर्धी हो तथा वह सुचारु रूप से काम करने लगे तो इससे "कुशल" कीमत प्राप्त होगी, जिससे उपभोक्ताओं को लाभ होगा। इस कुशल आदर्श प्रतिस्पर्धी की स्थिति के लिए बाजार को कई शर्तों को अवश्य पूरा करे। इनमें शामिल हैं: बाजार में अनेक आपूर्तिकर्ता तथा उपभोक्ता हों तथा कोई भी इतना बड़ा न हो जो कीमतों को प्रभावित कर सके। बाजार में प्रवेश तथा बाजार से निकलने की स्वतंत्रता हो। जहाँ ये सभी शर्तें मौजूद न हों वहाँ बाजार सामान्यतौर पर सामाजिक दृष्टि से इष्टतम परिणाम नहीं देगा। ऐसी स्थिति में सामाजिक कल्याण के कार्य में सुधार लाने के लिए हस्तक्षेप करने का औचित्य है। किसी बाजार में कीमतों का विनियमन एक ऐसा हस्तक्षेप है जो बाजार में प्रतिस्पर्धा की कमी के कारण आवश्यक है। बाजार की ऐसी विफलता के कई कारक हैं।
- (iv) भारत में केबल टेलीविजन के मार्केट में पहले से ही प्रभावी प्रतिस्पर्धा तथा ग्राहकों के लिए विकल्प की कमी रही है। केबल सेवा जिसमें अंतिम छोर पर स्थित परिचालन होता है, भारत में एकाधिकार बाजार है। यद्यपि केबल टीवी उद्योग बंटा हुआ है, इसमें कुछ ऐसे प्रभावी ब्राडकास्टर तथा बड़े मल्टी सिस्टम ऑपरेटर हैं, जिनमें से कुछ के वर्टीकैली इन्टिग्रेटेड परिचालन है, जिसके परिणामस्वरूप सप्लाइ श्रृंखला में विभिन्न व्यक्तियों की मोलभाव की शक्ति भी असमान है।

- (v) टेलीविजन सेवाओं की सुपुर्दगी के वैकल्पिक मॉडल में विकास की धीमी गति बाजार में प्रतिस्पर्धा में कमी होने का एक प्रमुख कारण है। इस कारण तथा जैसा कि ऊपर उल्लेख किया गया है विभिन्न व्यक्तियों की मोलभाव की शक्ति समान न होने के कारण एक सेक्टर में संयोजन न होने के कारण, बिल तथा भुगतान के संबंध में अनेक विवाद हुए हैं। कीमत निर्धारण में भेदभाव तथा अनुचित ट्रेड संव्यवहार की वजह से पिछले कुछ वर्षों में इस संबंध में अनेक मुकदमे दायर हुए हैं। निःसंदेह इससे उपभोक्ताओं के हित प्रभावित हुए हैं क्योंकि उनके पास डेलीवरी प्लेटफार्म, ऑपरेटर या चैनल का विकल्प नहीं है।
- (vi) कैस के आगमन से केबल ऑपरेटरों को एक ऐसा विकल्प प्राप्त हुआ है जो पहले उनके पास नहीं था। कैस से इस प्रणाली में पारदर्शिता आई है और यह प्रणाली में एड्रसेबिलिटी लाने में अंतिम लक्ष्य को पूरा करता है। बहरहाल, उपभोक्ताओं के लिए कैस कितना प्रभावी है इस बात पर निर्भर करता है कि ब्राडकास्टर्स/ऑपरेटरों द्वारा ग्राहकों के लिए चैनल किस प्रकार मुहैया कराए जाते हैं। एक ऐसे बाजार में जिसमें प्रतिस्पर्धा की कमी समझी जाती है, यह आवश्यक है कि एड्रसेबिलिटी प्रणाली अर्थात् कैस के भीतर सब्सक्राइबर को अलग-अलग चैनलों का विकल्प सुनिश्चित हो। इसे देखते हुए, सूचना तथा प्रसारण मंत्रालय ने 31 जुलाई, 2006 की अपनी अधिसूचना के माध्यम से यह अधिदेश दिया कि अधिसूचित क्षेत्रों में एड्रसेबल सिस्टम के माध्यम से प्रत्येक पे चैनल के कार्यक्रमों का ट्रांसमिशन/रिट्रांसमिशन किया जा सकता है।
- (vii) चूंकि, कैस इस समय चेन्नई में लागू है और इसे मुंबई, कोलकाता तथा दिल्ली के अधिसूचित क्षेत्रों में समयबद्ध आधार पर लागू किया जाना है। नई प्रणाली में सब्सक्राइबरों को एसटीबी को प्राप्त करने या चैनलों, जो वे देखना चाहते हैं, का निर्धारण करने का निर्णय लेना होगा। इस परिवर्तन को यथा संभव सुगम बनाने के लिए प्राधिकरण ने निम्नलिखित बातों को ध्यान में रखा है:

- क) सब्सक्राइबरों के लिए, किफायती दर पर फ्री टु एयर चैनल देखने का विकल्प होना चाहिए।
- ख) उन सब्सक्राइबरों को, जो पे-चैनल देखना चाहते हैं, उचित शर्तों पर एसटीबी मिलना चाहिए तथा यदि वे उससे संतुष्ट न हो तो उन्हें सेवा बंद करने का विकल्प भी होना चाहिए।
- ग) जिन सब्सक्राइबरों ने एसटीबी प्राप्त करने के लिए अपना पैसा लगाया है इसलिए उन्हें बड़े चैनल समूह, जिसमें ऐसे चैनल हो, जिन्हें वह नहीं देखना चाहता है, को खरीदने के बजाए ऐसे चैनल को चुनने की आजादी होनी चाहिए जो वह देखना चाहता है। साथ ही, चैनल के मूल्य इस प्रकार होने चाहिए जिन्हें सब्सक्राइबर वहन कर सकें।
- घ) उद्योग को एक नई दिशा की ओर ले जाने की आवश्यकता जिसमें पारदर्शित अधिक हो और स्टेकहोल्डरों, खासतौर पर ब्राडकास्टरों/वितरकों और एमएसओ/केबल ऑपरेटरों के बीच विवादों की गुंजाइश की सीमा कम से कम हो।

(viii) इस प्रकार, प्राधिकरण का विश्वास है कि बेसिक सेवा टियर, एसटीबी के किराए की योजना तथा पे-चैनलों की कीमतों के आधार पर टैरिफ विनियमन का फ्रेमवर्क इस प्रकार का होना चाहिए जो न केवल ग्राहकों के लिए बल्कि संपूर्ण उद्योग के लिए भी लाभकारी हो।

### 3. कैस क्षेत्रों में 'बेसिक सर्विस टियर' की अधिकतम टैरिफ

3.1 भारत सरकार ने 7 मई, 2003 की अधिसूचना सं. एसओ 503 (ई) के माध्यम से केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) अधिनियम, 1995 के अंतर्गत बेसिक सेवा टियर के लिए प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर अधिकतम टैरिफ 72/- रु. तय किया था। प्राधिकरण ने दिनांक 1 अक्टूबर,

2004 के अपने टैरिफ आदेश के तहत 26 दिसम्बर, 2003 को प्रचलित स्तरों पर, फ्री टु एयर तथा पे-चैनलों दोनों के संबंध में, पूरे देश में सब्सक्राइबर द्वारा केबल ऑपरेटरों को, केबल ऑपरेटरों, द्वारा एमएसओ/ब्राडकास्टरों को तथा एमएसओ द्वारा ब्राडकास्टरों को देय प्रभारों की एक सामान्य अधिकतम सीमा तय की थी। बाद में, दिनांक 1 दिसंबर, 2004 को टैरिफ आदेश में एक संशोधन करके, ट्राई ने इसमें 1 जनवरी, 2005 से मुद्रास्फीति का समायोजन करने के उद्देश्य से 7% की बढ़ोतरी की अनुमति दी थी। इसके बाद, प्राधिकरण ने 29 नवम्बर, 2005 के एक टैरिफ संशोधन आदेश द्वारा 1 जनवरी, 2006 से मुद्रास्फीति के आधार पर 4% की बढ़ोतरी की अनुमति दी थी परन्तु माननीय टीडीसेट द्वारा इस बढ़ोतरी पर स्थगन आदेश लगा दिया गया है।

3.2 वहनीयता उद्देश्य ध्यान में रखते हुए प्राधिकरण ने प्रस्ताव किया है कि (ऊपर उल्लिखित मसौदा टैरिफ आदेश में) केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) अधिनियम, 1995 (केबल अधिनियम) की धारा 4 ए (1) के अंतर्गत सरकार द्वारा अधिसूचित क्षेत्रों में बेसिक सर्विस टियर के लिए एक अधिकतम टैरिफ अधिसूचित किया जाए। बेसिक सर्विस टियर में कम से कम तीस, फ्री टु एयर चैनल होंगे तथा ऐसे बेसिक सर्विस टियर के लिए अधिकतम टैरिफ, सरकार द्वारा यथा निर्धारित 72/-रु. के अधिकतम मूल्य को अपनाते हुए तथा उसमें 1.1.2005 में प्राधिकरण द्वारा अनुमत सात प्रतिशत की वृद्धि को जोड़ते हुए निर्धारित करने का प्रस्ताव है। इस प्रकार, कैस क्षेत्रों में बेसिक सर्विस टियर का अधिकतम टैरिफ जो तय किया जाएगा वह 77/-रु. (केवल सतहत्तर रुपए) प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर होगा अर्थात् 72/-रु. जमा मुद्रास्फीति के लिए पहले अनुमत 7% बढ़ोतरी के आधार पर 5/-रु.। बेसिक सर्विस टियर से बाहर के फ्री टु एयर चैनल भी ऊपर उल्लिखित अधिकतम राशि के भीतर सब्सक्राइबरों को उपलब्ध कराई जाएंगी। इसे केबल अधिनियम की धारा 4ए (1) के अंतर्गत कैस क्षेत्रों के रूप में, सरकार द्वारा अधिसूचित सभी क्षेत्रों में लागू करने का प्रस्ताव था।

3.3 बेसिक सर्विस टियर प्रभारों को मुहैया करने के लिए टैरिफ आदेश का मसौदा 27 जुलाई, 2006 को प्राधिकरण की वेबसाइट पर डाला गया था। प्राप्त टिप्पणियों का सार

17.8.2006 को प्राधिकरण की वेबसाइट पर डाला गया और इसकी प्रति अनुबंध I के रूप में संलग्न है। केबल ऑपरेटरों (मल्टी सिस्टम ऑपरेटर तथा केबल ऑपरेटर) का सुझाव है कि बेसिक सेवा टियर के टैरिफ बढ़ाए जाने चाहिए। उनके द्वारा प्रस्तावित बढ़ोतरी प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह 20/—रु. से 100/—रु. के रेंज में है। इसका आशय है कि बेसिक सेवा टियर के टैरिफ की अधिकतम सीमा लगभग 100/—रु. से 180/—रु. होगी।

3.4 इस संदर्भ में, प्राधिकरण ने उपभोक्ता गुप द्वारा 2004 में किए गए अनुरोध को ध्यान में रखा जिसमें उन्होंने तर्क दिया था कि उस समय भी बेसिक सर्विस टियर के लिए प्रतिमाह 72/—रु. की कीमत अपने आप में ज्यादा है और इसे कम किया जाना चाहिए। वह उपभोक्ता गुप जो 2003-04 में बेसिक सर्विस टियर की लागत के अनुमान से सम्बद्ध था, ने प्राधिकरण से अनुरोध किया था कि बेसिक सर्विस टियर के टैरिफ घटाये जाने की गुंजाइश है और यह 2003 में एमएसओ/केबल ऑपरेटर को समझौता के रूप में दी गई रियायत की वजह से मूल लागत अनुमान से ज्यादा है। उन्होंने यह भी उल्लेख किया कि बहुत से क्षेत्रों में बेसिक सर्विस टियर सेवाएं प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह 72/—रु. के स्तर से कम है।

3.5 प्राधिकरण ने दोनों दृष्टिकोणों पर विचार किया और पाया कि बेसिक सर्विस टियर टैरिफ का आकलन करना एक अत्यंत जटिल कार्य है। वर्ष 2002-03 का टैरिफ आकलन वित्त मंत्रालय के विस्तृत अध्ययन पर आधारित था। देश भर में कैस तथा गैर कैस क्षेत्रों में नेटवर्क अलग-अलग समय तैयार किया गया तथा अलग-अलग समय इसका इस्तेमाल किया गया। हालांकि एमएसओ और केबल ऑपरेटरों द्वारा दिए गए सुझावों को ध्यान में रखकर विश्लेषण को पुनः आकलित करना होगा, इस तथ्य को भी ध्यान में रखना महत्वपूर्ण है कि प्रारंभिक लागत, एसएसओ/केबल ऑपरेटर द्वारा पर्याप्त रूप से वसूल ली जा चुकी है। प्राधिकरण ने 1 जनवरी, 2003 से मुद्रास्फीति के समायोजन के लिए 7% की वृद्धि की अनुमति देने का प्रस्ताव किया था। माननीय टीडी सेट के आदेश को देखते हुए 1 जनवरी, 2006 से मुद्रास्फीति के लिए समायोजन के आदेश का प्रस्ताव नहीं किया गया है। अतः प्राधिकरण की राय है कि 77/—रु. प्रतिमाह, प्रति सब्सक्राइबर टैरिफ सही है और वित्त मंत्रालय द्वारा पहले

किए लागत विश्लेषण के आधार पर इसका ठोस आधार है। लागत विश्लेषण की एक पुनः प्रक्रिया के लिए रोलिंग आउट नेटवर्कों की लागत, उपयोग के तरीके, उस नेटवर्क का उपयोग करने वाली जनसंख्या का घनत्व, उपकरणों की आयु, तकनीक संबंधी नए विचार आदि पर एक विस्तृत डाटा एकत्रित करना होगा। ऐसी प्रक्रिया तभी अधिक कारगर और सम्बद्ध होगी यदि इसे कुछ महीनों में कैस योजना के लिए अधिसूचित सभी क्षेत्रों में उसके पूर्ण कार्यान्वयन के पश्चात ही शुरू किया जाए।

3.6 अतः इस समय यह निर्णय किया गया है कि बेसिक सर्विस टियर की अधिकतम सीमा मसौदा टैरिफ आदेश में किए गए प्रस्ताव से कोई परिवर्तन नहीं किया जाएगा। अतः प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर टैरिफ 77/-रु. (कर रहित) निर्धारित किया गया है।

#### 4. सेट टॉप बॉक्स (एसटीबी) की आपूर्ति के लिए टैरिफ

4.1 कैस क्षेत्र के प्रत्येक ऐसे केबल टीवी सब्सक्राइबर को, जो पे-चैनलों का देखने का इच्छुक है, स्वयं या किसी मल्टी सिस्टम ऑपरेटर (एमएसओ)/केबल ऑपरेटर (सीओ) (दोनों का ऑपरेटर के रूप में उल्लेख किया गया है) से एसटीबी प्राप्त करना होगा। कैस को लागू किए जाने की सफलता मुख्यतः उस तरीके पर निर्भर करता है जिस तरह से पे-चैनलों को देखने के इच्छुक केबल टीवी सब्सक्राइबरों को एसटीबी की आपूर्ति की जाती है और किसी दर पर टैरिफ पैकेजों की पेशकश की जाती है। 2003 में कैस लागू करने के अनुभव से पता चलता है कि ऑपरेटरों द्वारा सब्सक्राइबरों को पेशकश किए गए एसटीबी को अधिकांश लोगों ने वहनीय नहीं समझा। ऐसी योजनाएं, जिसमें सब्सक्राइबरों द्वारा बड़ी राशि का अपफ्रंट भुगतान किया जाना था, वह 'इन्द्री बैरियर' बना। इसके अलावा, सब्सक्राइबरों को ऐसा आश्वासन चाहिए था कि एसटीबी के अधिग्रहण तथा उसके उपयोग की वाणिज्यिक शर्तें समुचित होंगी। सब्सक्राइबरों की दूसरी बड़ी चिन्ता यह थी कि कैस के लिए एसटीबी लगाने से सेवा प्रदाताओं को बदलने की उनकी क्षमता पर नकारात्मक प्रभाव नहीं पड़ना चाहिए।

4.2 उद्योग के एसोशिएशन तथा उपभोक्ताओं का प्रतिनिधित्व करने वाली निकायों के साथ हुए विचार-विमर्श से यह पता चलता है कि किराए या पट्टे पर एसटीबी के पेशकश करने से एसटीबी के बेहतर पैठ बनाने में तथा कैस को तेजी से लागू करने में सहायता मिलेगी। कैस अधिसूचित क्षेत्रों में रहने वाले केबल टीवी सब्सक्राइबर्स को पे चैनल देखने के लिए कैस के लागू होने के बाद एसटीबी की खरीद करनी होगी या उसे किराए पर लेना होगा। इसके अतिरिक्त, भारतीय मानक ब्यूरो के मानकों के अनुसार यदि केबल टेलीविजन का एसटीबी तकनीकी रूप से अन्तर-ऑपरेट करने योग्य नहीं है तो इसका अर्थ है कि किसी एक एमएसओ का एसटीबी किसी अन्य एमएसओ के नेटवर्क में कार्य नहीं करेगा। तदनुसार, प्रतियोगिता के लिए तथा सब्सक्राइबर की पसंद के लिए यह आवश्यक है कि प्रत्येक सब्सक्राइबर के पास अपनी पसंद का बॉक्स किराए पर लेने का अधिकार हो जिसे वह सेवा से संतुष्ट न होने पर वापस लौटा सके। यह सुनिश्चित करने के लिए कि ऐसी पसंद वास्तविक हो न कि भ्रामक इसलिए ऑफर किए जा रहे किराए योजनाओं पर प्राधिकरण द्वारा निगरानी रखे जाने की आवश्यकता है। मार्च-अप्रैल, 2006 में हुई बैठक में उपस्थित अधिकांश स्टेकहोल्डर, जिनमें एमएसओ भी शामिल हैं, भी इस दृष्टिकोण से सहमत थे। अतः प्राधिकरण का मत है कि सब्सक्राइबर्स को एसटीबी की आपूर्ति से संबंधित अन्य शर्तों को विनियमित करने के अलावा इसके टैरिफ विनियमित करने तथा उन्हें वहनीय स्तरों पर भी रखे जाने की आवश्यकता है।

4.3 भारत सरकार ने भी 31.07.2006 को केबल टेलीविजन नेटवर्क नियम, 1994 में संशोधन अधिसूचित किया है जिसमें अन्य बातों के साथ-साथ यह व्यवस्था है कि कैस क्षेत्रों में सेट टॉप बॉक्स के टैरिफ पैकेज, समय पर आपूर्ति करना तथा सुपुर्दगी तथा सेवा मानकों की गुणवत्ता प्राधिकरण द्वारा जारी किए जाने वाले आदेशों/निर्देशों/विनियमों के अनुसार होगी।

4.4 इन गतिविधियों के संदर्भ में यह निर्णय लिया गया कि एसटीबी सप्लाई करने की योजनाओं के बारे में एक परामर्श प्रक्रिया शुरू की जाए। एक ड्राफ्ट टैरिफ आदेश, जिसमें किराए, सिन्डोरिटी डिपॉजिट आदि की योजनाएं दी गई थीं 8 अगस्त 2006 को तथा



टिप्पणियों का सार 28-अगस्त, 2006 को प्राधिकरण की वेबसाइट में डाली गई। जिन्हें इस ज्ञापन के अनुबंध-II के रूप में संलग्न किया गया है। वेबसाइट में डाले गए मसौदा आदेश के प्रत्युत्तर में आठ स्टेकहोल्डरों से टिप्पणियां प्राप्त हुई।

4.5 मैसर्स सीयूटीएस, जो एक उपभोक्ता संगठन है, ने यह उल्लेख किया कि चेन्नई में उपलब्ध योजनाएं, अन्य तीन शहरों में भी लागू की जा सकती हैं। उन्होंने यह भी कहा कि एमएसओ की योजनाओं को कार्यान्वित किए जाने के बजाए प्राधिकरण को अपनी योजना बनानी चाहिए। यह स्पष्ट करने की आवश्यकता है कि प्राधिकरण द्वारा वेबसाइट में दी गई योजनाएं, एमएसओएस की योजनाएं नहीं हैं। ये एमएसओएस की योजनाओं पर आधारित हैं पर उनमें कतिपय संशोधन किए गए हैं। इसके अलावा, यह उल्लेखनीय है कि चेन्नई के मामलों में योजनाएं तीन वर्ष पहले लागू की गई थीं। इस समय संगत यह है कि वर्तमान बाजार के रुझान को देखते हुए भविष्य का परिदृश्य क्या हो। वास्तव में, एमएसओएस ने इन योजनाओं पर अपनी आपत्ति व्यक्त की है और इन आपत्तियों की चर्चा आगे के पैराग्राफों में की गई है। चेन्नई में एक उपभोक्ता ने अनुरोध किया है कि इस प्रस्तावित योजना को वहां भी लागू किया जाए। आदेश में इसका प्रावधान किया गया है।

4.6 एमएसओएस की मुख्य आपत्तियां इस प्रकार हैं:

- i) एसटीबी के लिए 999/-रु. के डिपॉजिट के अलावा, स्मार्ट कार्ड के लिए 400/-रु. तथा संस्थापन प्रभार के लिए 200/-रु. से 500/-रु. भी डिपॉजिट किए जाने चाहिए।
- ii) यह भी सुझाव दिया गया है कि मरम्मत तथा अनुरक्षण प्रभार की छूट केवल पहले वर्ष के लिए होनी चाहिए, जिस दौरान वारंटी अवधि लागू होती है और दूसरे वर्ष से आगे मरम्मत तथा अनुरक्षण लागत, उपभोक्ता द्वारा वहन की जानी चाहिए।
- iii) सिक्योरिटी डिपॉजिट के बिना कोई मानक टैरिफ पैकेज नहीं होना चाहिए।

- iv) एक एमएसओ का सुझाव है कि 1,000 रु. के एक बारगी भुगतान या 25 रु. के मासिक डिपॉजिट का भुगतान करने पर पांच वर्ष के बाद बॉक्स उपभोक्ता का हो सकता है।
- v) उपभोक्ताओं को एक योजना छोड़कर, रिफंड लेकर, उस रिफंड का इस्तेमाल करके उसे नए सिरे से जमा करके नए एसटीबी के लिए पुनः आवेदन करने की अनुमति नहीं होनी चाहिए। अतः रिफंड की अनुमति केवल वास्तविक आधार पर तभी दी जानी चाहिए जब उपभोक्ता स्थान या शहर छोड़कर जा रहा हो।

4.7 मार्च, 2006 में दो एमएसओ ने लिखा था कि उन्होंने एक प्रोत्साहक योजना के रूप में 999 रु. के सिक्योरिटी डिपॉजिट जिसे वापस किया जाएगा तथा 30 रु. के मासिक किराए पर एसटीबी लागू करने का निर्णय लिया है। उस समय स्मार्ट कार्ड/संस्थापन प्रभारों के रूप में किसी अतिरिक्त प्रभार का उल्लेख नहीं किया गया था। जुलाई, 2006 में, ट्राई ने एमएसओएस को लिखा था कि क्या इनकी लागत 999 रु. के सिक्योरिटी डिपॉजिट में शामिल है या नहीं। मैसर्स हैथवे ने इस बात की पुष्टि की कि स्मार्ट कार्ड एक्टिवेशन करने के लिए कोई अतिरिक्त प्रभार नहीं लिया जाएगा। मैसर्स इण्डसंड मीडिया कम्यूनिकेशन लि. (आईएमसीएल) ने कहा कि स्मार्ट कार्ड के लिए 400/-रु. का तथा एक्टिवेट करने के लिए 250 रु. का अतिरिक्त प्रभार होगा। मैसर्स आईएमसीएल ने भी संकेत दिया था कि लीज किराया दूसरे वर्ष प्रतिमाह 60 रु. तीसरे वर्ष प्रतिमाह 90 रु. बढ़ेगा।

4.8 8 अगस्त, 2006 को रिलीज किए गए मसौदा टैरिफ आदेश में मैसर्स हैथवे ने यह पुनः दोहराया कि 999 रु. के प्रारंभिक डिपॉजिट में स्मार्ट कार्ड के प्रभार तथा एक्टिवेशन/संस्थापन की लागत शामिल है। बहरहाल, अन्य ऑपरेटरों ने सुझाव दिया है कि चूंकि यह एक अलग लागत है इसलिए उन्हें इसे लागत में जोड़ने की अनुमति प्रदान की जाए। प्राधिकरण ने इन सुझावों पर सावधानीपूर्वक विचार किया। इसमें कोई शक नहीं है कि संस्थापन तथा व्यूइंग कार्ड की लागत भी होती है, परन्तु उपभोक्ताओं को कई प्रकार के प्रभार लगा कर विज्ञापित बेसिक योजना के बारे में भ्रम में नहीं डालना चाहिए। मार्च, 2006 से जब

से एमएसओएस ने इस योजना की वकालत की है उन्होंने केवल 30 रु. के मासिक किराए सहित 999/- रु. के एक बारगी डिपॉजिट की बात कही है। एक एमएसओ ने इस वचनबद्धता को दोहराया भी है, इसलिए प्राधिकरण ने मसौदा टैरिफ आदेश, जो प्राधिकरण ने प्रस्तावित किया है, में न तो एक बारगी किए जाने वाले भुगतान या मासिक किराए में वृद्धि करने की अनुमति देने के पक्ष में है। तदनुसार, मानक टैरिफ पैकेज के विकल्प-I में प्रति सब्सक्राइबर मासिक किराया 30 रु. तथा प्रति सब्सक्राइबर एक बारगी डिपॉजिट 999 रु. ही रखा गया है। मूल्यहास के कारण मासिक कटौती 12.50 रु. रखी गई है। इसके लिए 15% के वार्षिक मूल्यहास का आकलन किया गया है इसे काफी उचित समझा गया है क्योंकि इसे एक एमएसओ द्वारा प्रस्तावित किया गया है तथा भारतीय संदर्भ में इसका 6-7 वर्ष का कार्यकाल काफी उचित है। तदनुसार, इस कटौती को बढ़ाने का सुझाव स्वीकार नहीं किया गया है।

4.9 मसौदा टैरिफ आदेश में, मरम्मत तथा अनुरक्षण लागत को मानक टैरिफ पैकेज तथा वैकल्पिक टैरिफ पैकेज में ऑपरेटरों द्वारा वहन करने का प्रस्ताव किया गया था। ऐसा इसलिए प्रस्ताव किया गया था क्योंकि मानक टैरिफ पैकेज में मुहैया किए जाने वाला एसटीबी, ऑपरेटर की सम्पत्ति होगी और वह उपभोक्ता की सम्पत्ति नहीं होगी। तदनुसार, मानक टैरिफ पैकेज के मामले में मरम्मत तथा अनुरक्षण की लागत उपभोक्ताओं द्वारा वहन करने की अनुमति देने का कोई औचित्य नहीं है। वैकल्पिक टैरिफ पैकेज के मामले में भी मसौदा टैरिफ आदेश में मरम्मत तथा अनुरक्षण लागत ऑपरेटरों द्वारा वहन करने का प्रस्ताव किया गया था। ऐसा इसलिए किया गया है ताकि उपभोक्ता दोनों पैकेजों की आसानी से तुलना कर सकें तथा वैकल्पिक टैरिफ पैकेज तथा मानक टैरिफ पैकेज में से चुनाव कर सकें। लागत संरचना के गैर-मानकीकरण की वजह से कुछ लागत स्पष्ट नजर नहीं आ सकती हैं तथा उपभोक्ता गलत चुनाव कर सकते हैं। तदनुसार, टैरिफ आदेश के इस पहलु के बारे में कोई परिवर्तन नहीं किया गया है।

4.10 सभी ऑपरेटरों ने मानक टैरिफ पैकेज के अंतर्गत विकल्प-II पर आपत्ति व्यक्त की है क्योंकि इसमें सिक्योरिटी डिपॉजिट का प्रावधान नहीं है। इस प्रकार का डिपॉजिट आवश्यक समझा गया है ताकि उपभोक्ताओं का एसटीबी में कुछ रकम लगेगा। इस योजना का प्रावधान करने का प्रयोजन एक ऐसा विकल्प देना है जिसमें किराया ज्यादा है परन्तु कोई सिक्योरिटी डिपॉजिट नहीं है। यह कम आय वाले उपभोक्ताओं के लिए खासतौर पर लाभप्रद है, जिनके लिए 900/- रु. भी जमा कराना बहुत ज्यादा है। बहरहाल, ऑपरेटरों की आपत्ति पर समुचित विचार किया गया। प्राधिकरण ने इस विकल्प पर पुनर्विचार किया और यह तय किया है कि मानक टैरिफ पैकेज के विकल्प-II में 250 रु. की छोटी तथा वहन की जा सकने वाली राशि सिक्योरिटी डिपॉजिट होनी चाहिए। इसका लाभ उन उपभोक्ताओं द्वारा उठाया जाएगा जो केवल कम प्रवेश लागत वहन कर सकते हैं। बहरहाल, मासिक किराया 45 रु. होगा जो यह सुनिश्चित करेगा कि इसलिए पांच वर्ष में एमएसओ कुल राशि वस्तुतः विकल्प-I के बराबर मिलेगी। अन्य सभी शर्तें समान होंगी केवल रिफंड के लिए मासिक कटौती की छोड़कर जो प्रतिमाह 3 रु. (12.50 रु. जो विकल्प-I में मासिक कटौती का लगभग चौथाई है) होगा। मानक टैरिफ पैकेज में विकल्पों की पसंद ग्राहकों के लिए होगी न कि ऑपरेटर के लिए।

4.11 मानक टैरिफ पैकेज के विकल्प-I तथा विकल्प-II में यह व्यवस्था है कि पांच वर्ष के अंत में एसटीबी उपभोक्ता की समपत्ति बन जाएगी। एक एमएसओ का सुझाव है कि इसके लिए उपभोक्ता को या तो एक बारगी 1,000 रु. जमा कराना चाहिए या 25 रु. मासिक जमा करना चाहिए। प्राधिकरण ने इस प्रकार के प्रभार की आवश्यकता समझी परन्तु इस समय इस प्रकार के प्रभार निर्धारित करना आवश्यक नहीं समझा गया है। इसे उस समय सेवा प्रदाताओं तथा उपभोक्ताओं द्वारा आपस में तय किया जाना चाहिए और यदि इस बारे में कोई विनियम बनाने की आवश्यकता हुई तो इस पर बाद में विचार किया जाएगा। बहरहाल, टैरिफ आदेश में यह स्पष्ट किया गया है कि 5 वर्ष से आगे की अवधि में मरम्मत तथा अनुरक्षण प्रभार उपभोक्ताओं द्वारा वहन किया जाएगा।

4.12 ऑपरेटरों द्वारा सूचित किया एक महत्वपूर्ण मुद्दा यह था कि मसौदा आदेश के अनुसार उपभोक्ता मौजूदा एसटीबी का रिफंड लेकर नये एसटीबी के लिए आवेदन कर प्रत्येक वर्ष नया एसटीबी ले सकता है। यह तथ्य सही है। यह सुनिश्चित करने के लिए कि मानक टैरिफ पैकेज के प्रावधानों का दुरुपयोग न हो, सुरक्षा उपायों का प्रावधान किया जाएगा। तदनुसार, यह विनिश्चय किया गया है कि यदि सब्सक्राइबर एक बार रिफंड लेता है तो वह उसी योजना के अन्तर्गत नया एसटीबी तब तक नहीं ले सकता है, जब तक वह अपना घर ऐसे क्षेत्र में शिफ्ट न करे जहां वर्तमान सेवा प्रदाता द्वारा सेवा प्रदान नहीं की जाती हो। इसी प्रकार रिफंड लिया सकता है। ऐसा यह सुनिश्चित करने के लिए किया गया है कि उपभोक्ता को सेवा प्रदाताओं में से सेवा प्रदाता चुनने की स्वतंत्रता है। यदि सेवा प्रदाता एसटीबी के रिफंड लेता है और पुनः उसी सेवा प्रदाता को नए एसटीबी के लिए आवेदन करता है तो वह मानक टैरिफ पैकेज के प्रावधानों के अन्तर्गत एसटीबी पाने का हकदार नहीं है। इन सुरक्षा उपायों का प्रावधान करने के लिए टैरिफ आदेश में संशोधन किया गया है।

4.13 ऊपर उल्लिखित कारणों से यह आवश्यक समझा जाता है कि एसटीबी के लिए मानक टैरिफ पैकेज के अनुसार निर्धारित किया जाए। मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर को कैसे क्षेत्रों में ऐसे सब्सक्राइबरों को अनिवार्यतः मानक टैरिफ पैकेज की पेशकश करनी होगी। प्राधिकरण की राय है कुछ एमएसओ द्वारा प्रस्तावित ऊंची सिक्योरिटी डिपॉजिट का भुगतान करना अधिकांश ऐसे सब्सक्राइबरों के लिए बोझ है जो पे टीवी चैनल देखना चाहते हैं। अतः मानक टैरिफ पैकेज में दो विकल्पों की परिकल्पना है। एक ज्यादा सिक्योरिटी डिपॉजिट के साथ कम किराया योजना और दूसरा कम सिक्योरिटी डिपॉजिट के साथ ज्यादा किराए वाली योजना। विकल्प—I में डिजिटल एसटीबी का मासिक किराया 30 रु. निश्चित किया गया है, जिसके साथ 999 रु. के रिफंडेबल सिक्योरिटी डिपॉजिट देय है। विकल्प—II में डिजिटल एसटीबी के लिए मासिक किराया 45 रु. तथा एनालॉग एसटीबी के लिए 250/- रु. रखा गया है, जिसके साथ 250 रु. रिफंडेबल सिक्योरिटी डिपॉजिट की व्यवस्था की गई है। दोनों विकल्पों में 5 वर्ष के बाद एसटीबी उपभोक्ता की सम्पत्ति बन जाएगी।

4.14 उपर्युक्त के अलावा, ऑपरेटर उपभोक्ताओं को वैकल्पिक टैरिफ पैकेज के रूप में अन्य टैरिफ पैकेज की पेशकश करने के लिए भी स्वतंत्र है।

4.15 यह उल्लेखनीय है कि कैस को लागू करने के पिछले प्रयास में एसटीबी को स्वीकार न करने का सब्सक्राइबर्स का मुख्य कारण वह आशंका थी जिसमें उन्हें सीधे एक 'बंद बॉक्स' की खरीद करनी थी। इसे ध्यान में रखते हुए प्राधिकरण ने अपने मानक टैरिफ पैकेज में किसी आउटराइट खरीद की योजना का प्रस्ताव नहीं किया है। बहरहाल, ट्राई ने यह मानता है कि सीधी खरीद एक विकल्प हो सकता है और प्राधिकरण ने ऑपरेटरों तथा सब्सक्राइबर्स को, यदि वे ऐसा चाहते हैं तो सीधी खरीद का विकल्प चुनने की स्वतंत्रता दी है। बहरहाल, यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि ऑपरेटरों से भिन्न स्रोतों से खरीदे गए एसटीबी, एमएसओ के सिस्टम से सुसंगत होगा।

4.16 एसटीबी के एप्लीकेशन के कार्य तथा उनकी आपूर्ति के संबंध में कैस को लागू किए जाने की समय सीमा को ध्यान में रखते हुए, इस अधिसूचना को प्रभावी बनाने की प्रस्तावित तारीख 15 अक्टूबर, 2006 रखी गई है। यह चेन्नई के उपभोक्ताओं के लिए भी अन्तरण अवधि मुहैया कराएगा। चेन्नई (जहां कैस पहले ही लागू है) के मौजूदा सब्सक्राइबर्स के हितों की सुरक्षा के लिए यह व्यवस्था की गई है कि यदि किसी सब्सक्राइबर के पास पहले से ही अधिक आकर्षक योजना है तो वह उसे जारी रख सकता/सकती है।

4.17 एसटीबी योजनाओं से संबंधित टैरिफ आदेश के उपबंध फिलहाल डायरेक्ट टु होम (डीटीएच) ऑपरेटरों द्वारा आपूर्ति किए गए एसटीबी के लिए प्रस्तावित नहीं किए गए हैं। ऐसा इसलिए किया गया है क्योंकि ये कई मायनों में डेलिवरी की दो अलग प्रणालियां हैं। इसके अलावा, डीटीएच **संपूर्ण भारत** के सब्सक्राइबर्स की पसंद का मामला है जबकि कैस को चेन्नई, दिल्ली, मुंबई तथा कोलकाता के विनिर्दिष्ट क्षेत्रों में लागू करने के लिए भारत सरकार द्वारा अधिसूचित किया गया है। बहरहाल, प्राधिकरण, डीटीएच के बाजार में होने वाली

गतिविधियों पर नजर रखे हुए है तथा यदि आवश्यक पाया गया तो वह उचित समय पर डीटीएच से संबंधित सभी विनियामक मुद्दों पर अलग से परामर्श प्रक्रिया शुरू करेगा।

4.18 प्राधिकरण ने ऑपरेटरों द्वारा केबल टीवी सब्सक्राइबर्स को पेशकश किए गए टैरिफ के संबंध में रिपोर्टिंग करने का अधिदेश जारी किया है और ऑपरेटरों द्वारा इनका पूरी तरह पालन किया जाना चाहिए।

## 5. पे-चैनल संबंधी अधिकतम फुटकर कीमत

5.1 प्राधिकरण ने अक्टूबर, 2004 में एक टैरिफ आदेश जारी किया जिसमें मुद्रास्फीति तथा पे चैनलों की संख्या बढ़ने/घटने के लिए किए गए कुछ समायोजनों के साथ दिसम्बर, 2003 में मौजूद कीमत ही रखने की बात कही गई थी। इसका आशय है कि कैसे क्षेत्रों में बेसिक सेवा टियर, किराए के बिल तथा चैनल समूह की कीमत, दिसम्बर, 2003 में विद्यमान स्तर पर ही बनी रहेगी। प्राधिकरण ने उस टैरिफ व्यवस्था में परिवर्तन के संबंध में कुछ निर्देश जारी किए हैं जिन्हें 1 अक्टूबर, 2004 को ब्राडकास्टिंग तथा टीवी चैनलों के वितरण से संबंधित सिफारिशों (जिन्हें यहां इसके बाद "सिफारिशें" कहा जाएगा) पर सरकार की राय के आधार पर कार्यान्वित किया जाना था।

5.2 एड्रसेबल सिस्टम, जो उपभोक्ताओं को पे चैनल देखने के मामले में उन्हें एक विकल्प प्रदान करता है, के प्रभावी कार्यान्वयन सुनिश्चित करने के लिए यह आवश्यक है कि ब्राडकास्टिंग तथा केबल टेलीविजन सेवा उद्योग में मौजूद, कुछ बाजार से संबंधित संव्यवहारों से उत्पन्न चिन्ताओं का समाधान करना आवश्यक है। अधिसूचित क्षेत्रों में कैसे लागू करने के पिछले प्रयास से प्राप्त अनुभव से पता चलता है कि किराए के बिल के आधार पर चुनिंदा पे चैनल देखने का विकल्प वास्तव में सब्सक्राइबर्स को प्राप्त नहीं था क्योंकि चैनलों का इस प्रकार समूह बनाए जाने की परम्परा है जिससे सब्सक्राइबर्स को चैनलों को देखने का वास्तविक विकल्प नहीं होते। बाजार के संव्यवहार का अध्ययन करने के बाद प्राधिकरण ने

अपनी सिफारिशों में सुझाव दिया कि एक मॉडल बनाया जाए जिसमें कैस क्षेत्रों में अनुमेय चैनल समूहों पर अधिकतम रियायत की अनुमति के संबंध में विनियम की आवश्यकता है। इसका अर्थ यह है कि अलग-अलग चैनल तथा चैनल समूह की कीमत निर्धारण का कार्य सेवा प्रदाताओं के ऊपर छोड़ दिया जाए ताकि चैनल समूह की रियायत की वजह से आने वाली विकृति समाप्त हो सके।

5.3 इस बीच बाजार में कई महत्वपूर्ण घटनाएं घटी हैं। एक बड़ी घटना जिसे उपभोक्ताओं/उपभोक्ता गुप तथा ऑपरेटरों द्वारा प्राधिकरण के नोटिस में लाया गया है वह है पे चैनलों की संख्या काफी बढ़ी है और सेवाओं को समूहबद्ध इस प्रकार किया जाता है जिसमें सब्सक्राइबर्स को उन पे चैनलों के लिए भी भुगतान करना पड़ता है जिन्हें वे नहीं देखना चाहते हैं। यह कहा गया कि लोकप्रिय चैनलों के साथ कम लोकप्रिय चैनल का पैकेज बनाकर उन्हें या तो लो या छोड़ दो आधार पर प्रस्तुत किया जाता है।

5.4 कैस लागू करने के लिए माननीय दिल्ली उच्च न्यायालय के 10 मार्च, 2006 के आदेश की पृष्ठभूमि में एक कार्य योजना तैयार करने के लिए मार्च-अप्रैल, 2006 में हुए विचार-विमर्श के दौरान कई स्टैकहोल्डर्स (ब्राडकास्टरों को छोड़कर) की राय थी कि कैस को लागू करने के पिछले प्रयास के असफल होने का एक कारण कैस लागू होने के परिदृश्य के बाद पे-चैनलों की कीमतों पर नियंत्रण रखने वाले किसी तंत्र का अभाव होना था। उनके द्वारा यह कहा गया कि कम से कम आरंभिक चरणों में प्रत्येक पे-चैनल की कीमतों पर कुछ नियंत्रण होना चाहिए। तदनुसार, प्राधिकरण द्वारा स्टैकहोल्डर्स जिसमें सब्सक्राइबर भी शामिल हैं, की राय जाने के लिए परामर्श की एक प्रक्रिया शुरू की गई और कैस क्षेत्रों के लिए टैरिफ आदेश पर एक परामर्श पत्र 14 जून, 2006 को जारी किया गया और स्टैकहोल्डर्स से प्राप्त टिप्पणियों का सार प्राधिकरण की वेबसाइट पर 11 जुलाई, 2006 को डाला गया था। इसे इस व्याख्यात्मक ज्ञापन के अनुबंध-III के रूप में संलग्न किया गया है। 27 जुलाई, 2006 को दिल्ली में एक ओपन हाउस विचार-विमर्श किया गया और स्टैकहोल्डर समूहों के साथ कई छोटी बैठकें हुईं।



विभिन्न स्टेकहोल्डरों द्वारा उठाए गए महत्वपूर्ण मुद्दे इस व्याख्यात्मक ज्ञापन में आगे के पैराग्राफों में दिए गए हैं।

5.5 प्राधिकरण ने 20 जुलाई, 2006 को सभी ब्राडकास्टर्स से कैस क्षेत्रों के लिए किराए के बीजक के अनुसार तथा चैनल समूह दोनों के आधार पर चैनलों के थोक/फुटकर मूल्यों संबंधी सूचना भेजने का अनुरोध किया था। यह उस परामर्श प्रक्रिया के अनुक्रम में था जिसे उपरोक्त पैरा 5.4 के अनुसार शुरू किया गया था। ब्राडकास्टर्स से यह सूचना 7 अगस्त, 2006 तक मुहैया कराने का अनुरोध किया गया था। बाद में, भारत सरकार ने भी 31 जुलाई, 2006 को केबल नेटवर्क नियम 1994 (जिसे यहां इसके बाद केबल नियम कहा जाएगा) को संशोधित किया। नियम 10(2) के अनुसार, ब्राडकास्टर्स के लिए यह अपेक्षित था कि किराए के बीजक के आधार पर अपने सभी चैनलों को अधिकतम फुटकर कीमत इस अधिसूचना के जारी होने की तारीख के 15 दिनों के भीतर (अर्थात् 15 अगस्त, 2006) तक प्रस्तुत करेंगे। संबंधित नियम सुविधा के लिए नीचे पुनः उद्धृत किए गए हैं:

#### 10. चैनलों की प्रकृति और कीमत:

- (1) प्रत्येक प्रसारणकर्ता अपने चैनलों में से प्रत्येक की प्रकृति की घोषणा करेगा कि वह 'पे' चैनल है या 'फ्री टु एयर चैनल' है तथा साथ में अधिसूचित क्षेत्रों में से प्रत्येक में अभिदाताओं से मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/स्थानीय केबल ऑपरेटर द्वारा प्रभारित किए जाने वाले अपने प्रत्येक 'पे चैनल' की अधिकतम फुटकर कीमत की भी घोषणा करेगा।
- (2) प्रत्येक प्रसारणकर्ता उपधारा (1) के अधीन चैनलों की प्रकृति और कीमत की घोषणा प्राधिकरण और केन्द्रीय सरकार के समक्ष अधिनियम की धारा 4क के अधीन केन्द्रीय सरकार द्वारा अधिसूचना-II की तारीख के पंद्रह दिन के भीतर फाइल करेगा।

- (3) यदि प्राधिकरण की राय में प्रसारणकर्ता द्वारा अपने किसी 'पे चैनल' की बाबत घोषित की गई कीमत बहुत अधिक है तो प्राधिकरण, भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण अधिनियम, 1997 (1997 की 24) की धारा 11 के अधीन ऐसे 'पे चैनल' के लिए अधिकतम फुटकर कीमत और ऐसे सभी 'पे चैनलों' के लिए सामान्य अधिकतम फुटकर कीमत नियत और घोषित कर सकेगा। जिसके भीतर प्रसारणकर्ता प्रत्येक 'पे चैनल' के लिए किसी अधिसूचित क्षेत्र के अभिदाताओं द्वारा संदत्त की जाने वाली अपनी व्यक्तिगत कीमतें घोषित कर सकेगा और प्राधिकरण का ऐसा आदेश प्रसारणकर्ताओं और मल्टी सिस्टम ऑपरेटरों/स्थानीय केबल ऑपरेटरों पर आबद्धकारी होगा।"
- (4) प्रत्येक प्रसारणकर्ता मानक अंतःसंबंध करार के अनुसार अधिसूचित क्षेत्र में मल्टी सिस्टम ऑपरेटर के साथ या प्राधिकरण के विनियमों/निर्देशों/आदेशों के अनुसार अविभेदकारी आधार पर किसी पारस्परिक करार उपांतरणों सहित अंतःसंबंध करार करेगा।
- (5) यदि कोई प्रसारणकर्ता उपनियम (2) के अधीन विहित की गई समय सीमा के भीतर अपने पे चैनल की कीमत घोषित करने में असफल रहता है या इंकार करता है या उपनियम (3) के अधीन निर्देशों की पालन करने में असफल रहता है या इंकार करता है या नियम 11 के उपनियम (3) के अधीन केन्द्रीय सरकार द्वारा अनुज्ञात मल्टी सिस्टम ऑपरेटर के साथ प्राधिकरण द्वारा यथाविहित समय सीमा के भीतर अंतःसंबंध करार करने में असफल रहता है तब प्राधिकरण अभिदाताओं के हितों का संरक्षण करने के लिए सिग्नल की पूर्ति सुनिश्चित करने के लिए अंतरिम उपाय करेगा:
- (6) उपनियम (5) के अधीन प्राधिकरण द्वारा जारी किए गए निर्देशों का प्रसारणकर्ता द्वारा अपालना करने की दशा में, सरकार प्राधिकरण की सिफारिशों पर देश में या उसके किसी भाग के उस चैनल के प्रसारण को यथास्थिति अपलिंकिंग या

डाउनलिकिंग मार्गदर्शी सिद्धांतों के अधीन अभिदाता को दी गई मंजूरी को निलंबित कर सकेगा।

- (7) प्रसारणकर्ता द्वारा उपनियम (1) के अधीन फाइल किया गया प्रत्येक घोषणापत्र या किसी प्राधिकारी द्वारा उपनियम (3) के अधीन नियम अधिकतम फुटकर कीमत, यथास्थिति, ऐसी घोषणा या नियतन की तारीख से एक वर्ष की अवधि के लिए सामान्यतया विधिमान्य रहेगा, इस शर्त के अधीन रहते हुए कि प्रत्येक प्रसारणकर्ता मल्टी सिस्टम ऑपरेटर और अभिदाताओं को एक महीने का नोटिस देते हुए किसी चैनल की कीमत को पुनरीक्षित करने या किसी पे चैनल को फ्री टु एयर में परिवर्तित करने या किसी फ्री टु एयर चैनल को पे चैनल में परिवर्तित करने के लिए स्वतंत्र होगा परन्तु ऐसी कीमत में ऐसी अभिवृद्धि प्राधिकरण द्वारा विनिर्दिष्ट किसी व्यक्ति सीमा से, यदि कोई हो, परे नहीं होगा, यह प्राधिकरण के पूर्व अनुमोदन के बिना विधिमान्य होगी:

परन्तु यह और कि ऐसी कीमत की अभिवृद्धि प्राधिकरण द्वारा नियत सभी चैनलों के लिए साधारण अधिकतम फुटकर कीमत से परे विधिमान्य नहीं होगी।

5.6 ब्राडकास्टरों से भी यह आशा की गई थी कि वे इस तारीख के भीतर अपने चैनल चाहे वे पे-चैनल हो या फ्री टु एयर चैनल, की प्रकृति की घोषणा करें। जैसा कि नियम 10 के उपनियम 5 से स्पष्ट है कि यदि ब्राडकास्टर अपने किसी पे चैनल की कीमत की घोषणा करने में असफल रहता है तो प्राधिकरण, सब्सक्राइबर्स के हितों की सुरक्षा के लिए, सिग्नलों की आपूर्ति सुनिश्चित करने के लिए अंतरिम उपाय कर सकता है। केबल नियम के नियम 10 के उपनियम 3 में यह परिकल्पना की गई है कि यदि प्राधिकरण की राय में ब्राडकास्टरों द्वारा अपने पे-चैनलों के संबंध में घोषित मूल्यों में किसी चैनल का मूल्य बहुत अधिक है तो प्राधिकरण, ट्राई अधिनियम 1997 (1997 का 24) की धारा 11 के अंतर्गत ऐसे किसी पे-चैनल का अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित तथा घोषित कर सकता है या सभी पे-चैनलों के लिए

सामान्य अधिकतम फुटकर मूल्य घोषित कर सकता है जिसके अंतर्गत ब्राडकास्टर किसी अधिसूचित क्षेत्र में सब्सक्राइबर द्वारा भुगतान किए जाने के लिए प्रत्येक चैनल के लिए अपने मूल्य घोषित कर सकता है।

5.7 दूरसंचार विवाद निपटान एवं अपीलीय अधिकरण (टीडीसैट) ने एएससी इन्टरप्राइजेज लि. बनाम स्टार इंडिया प्रा. लि. की 2006 की याचिका सं. 136 (सी) में अपने निर्णय में इस बात का उल्लेख किया है कि सब्सक्राइबरों के हितों को उचित तथा पारदर्शी तरीके से निर्धारित किया जाए। इस निर्णय के कुछ महत्वपूर्ण निष्कर्ष को नीचे दिया जा रहा है क्योंकि ये एड्रेसेबल सिस्टम में आकांक्षाओं/आशाओं को मौटेतौर पर स्वीकार करते हैं।

*“उपभोक्ताओं के हित में सुविधा तथा समुल्य व्यापारिक अवसरों के लिए सभी ब्राडकास्टरों के सभी चैनल डीटीएच प्लेटफार्मों पर उपलब्ध होने चाहिए। हम समझते हैं कि इन चैनलों की दरें, विनियामक को निर्धारित करनी होंगी।” .....*

*“यदि डीटीएच ऑपरेटर भी चैनल समूह बनाता है तो उपभोक्ताओं की पसंद प्रतिबंधित होगी तथा उपभोक्ताओं पर लगाया जाने वाला प्रभार भी अलग-अलग होगा, जो चैनल समूह पर निर्भर करेगा और यह डीटीएच सेवा के मूलभूत सिद्धान्त के विरुद्ध होगा। यह सिद्धान्त कि सभी चैनल उपलब्ध कराए जा रहे हैं, सुनिश्चित करेगा कि सभी ब्राडकास्टरों द्वारा सभी डीटीएच ऑपरेटरों को बिना किसी भेदभाव के चैनल उपलब्ध कराए जा रहे हैं।”*

*“हम आशा करते हैं कि ट्राई प्रत्येक चैनल के लिए प्रभार निर्धारित करते हुए शीघ्र एक विनियम जारी करेगा।”*

उल्लेखनीय है कि मैसर्स स्टार इंडिया तथा मैसर्स एएससी इन्टरप्राइजेज ने टीडीसैट के इस आदेश के विरुद्ध माननीय उच्चतम न्यायालय में अपील की है। बहरहाल, टीडीसैट के आदेश कोई आदेश नहीं लगाया गया है। यह मामला इस समय न्यायाधीन है।

इस प्रकार टीडीसैट ने स्पष्ट किया है कि प्रति चैनल दरों का निर्धारण करना ट्राई का अधिकार है और इसे अपनी ड्यूटी अवश्य निष्पादित करनी चाहिए। अतः भारत सरकार के अधिसूचित आदेश तथा टीडीसैट का निर्णय दोनों में प्राधिकरण से एक ऐसा तंत्र बनाने के लिए कहा गया है जिसमें कीमत निर्धारण प्रणाली के भीतर किराए के बीजक के आधार पर सब्सक्राइबर्स के लिए विकल्प हो।

5.8 प्राधिकरण के 20 जुलाई, 2006 (संदर्भ ऊपर पैरा 5.5) के पत्र के प्रत्युत्तर में तथा केबल नियमों के उपबंध में निम्नलिखित ब्राडकास्टर्स ने अपने पे चैनलों की सूचना भेजी है:

- i) स्टार इंडिया (प्रा.) लि.;
- ii) सेट डिस्कवरी (प्रा.) लि.;
- iii) जी टर्नर लि.;
- iv) ईएसपीएन सॉफ्टवेयर इंडिया (प्रा.) लि.;
- v) राज टेलीविजन नेटवर्क लि.;
- vi) बी4यू टेलीविजन नेटवर्क इंडिया प्रा. लि.;
- vii) सहारा इंडिया कमर्शियल कॉर्पोरेशन लि.;
- viii) सन टीवी लि.;
- ix) उदय टीवी प्रा. लि.;
- x) जेमिनी टीवी प्रा. लि.।

ब्राडकास्टर्स ने कीमत निर्धारण तथा कुछ अन्य परिस्थितियों पर अपनी भारी आपत्ति व्यक्त की है तथा उन्होंने कुछ अन्य टिप्पणियों भी की हैं। इन मुद्दों की चर्चा आगामी पैराग्राफों में की गई है।

5.9 इन पे चैनलों के मूल्यों का विश्लेषण करने पर, प्राधिकरण इस निष्कर्ष पर पहुंचा है कि पे चैनलों के अधिकतम फुटकर मूल्य पर अधिकतम सीमा निर्धारित किए जाने की आवश्यकता है।

(क) पे चैनलों के लिए ब्राडकास्टर्स द्वारा दिए गए मूल्य सामान्यतः थोक मूल्य बताए गए हैं अर्थात् ये वह मूल्य है जिन्हें एमएसओ और सीओ द्वारा चैनलों के लिए प्रभारित किया जाता है और निःसंदेह सब्सक्राइबर्स से वसूल किए जाने वाला फुटकर मूल्य इससे अधिक होगा।

(ख) चेन्नई में प्रभारित मूल्यों तथा डीटीएच सेवा प्रदाता को सिगनलों की आपूर्ति के लिए ब्राडकास्टर्स/वितरकों द्वारा तय किए गए मूल्यों की तुलना में यह मूल्य बहुत अधिक है। मैसर्स स्टार इंडिया के मामले में, उनके द्वारा बताए गए समूह मूल्य भी उस मूल्य की तुलना में बहुत अधिक है जिन्हें मैसर्स एएससी इंटरप्राइजेज बनाम स्टार इंडिया (प्रा.) लि. के मामले में दिए गए निर्णय में डीटीएच ऑपरेटर्स को आपूर्ति करने के लिए टीडीसेंट ने अपेक्षित किए हैं।

(ग) उपर्युक्त से यह साबित होता है कि समूह के मूल्य निर्धारण की प्रचालित बाजार प्रवृत्ति जो ग्राहकों के हितों पर प्रतिकूल प्रभाव डालने वाले पाए गए है से हटकर से अन्य तरीके अपनाने के लिए ब्राडकास्टर्स/वितरकों की ओर से कोई प्रयास नहीं किए गए हैं।

5.10 प्राधिकरण ने उन्हें सूचित किए गए ब्राडकास्टर्स के विभिन्न पे चैनलों की कीमतों की सावधानीपूर्वक जांच की। टैरिफ आदेश में निहित निर्णय तक पहुंचने के लिए प्राधिकरण ने निम्नलिखित तथ्यों को ध्यान में रखा:

- i) ग्राहकों द्वारा कंडिशनल एक्सेस सिस्टम की सुविधा को गैर कैस माहौल के अन्तर्गत केबल ट्रांसमिशन की मौजूदा स्थिति के संदर्भ में देखा जाएगा और इस संबंध में निर्णय लिया जाएगा। एड्रसेबल प्रणाली को लागू करने का मूल उद्देश्य ग्राहकों के स्तर पर उनकी पसंद की सुविधाएं प्रदान करना है और सेवा की बेहतर गुणवत्ता और उचित तथा स्वीकार्य स्तर पर मासिक केबल बिलों को चैनलों की संख्या, जिन्हें वह देखना चाहता है, के अनुरूप रखना है। ग्राहकों की अपेक्षा है कि नई प्रणाली उनके लिए बोझ नहीं होनी चाहिए सही है और इसे स्वीकार कर लेना चाहिए और इसका सम्मान किया जाना चाहिए। यदि कैस लागू होने के बाद इस समय किए जा रहे भुगतान पर ग्राहक को पे चैनलों की संख्या में कमी होती है अथवा पे चैनलों की उसी संख्या, जिसे वह इस समय देख रहा है, के लिए केबल बिल में वृद्धि होती है तो यह उसके लिए बदतर स्थिति होगी और वह इस नई प्रणाली का समर्थन नहीं करेगा।
- ii) नॉन कैस परिवेश में मौजूद वातावरण, जहां आपसी वार्ता के माध्यम से अलग-अलग सब्सक्राइबर्स द्वारा अलग-अलग बिलों का भुगतान किया जा रहा हो जिसमें क्रॉस सब्सिडी का तत्व भी है, कोई भी दृष्टिकोण जो औसत कीमत निर्धारण पर आधारित है, सब्सक्राइबर्स को संतुष्ट कर पाएगा ऐसी संभावना नहीं है। प्राधिकरण इस चुनौती के प्रति सचेत है और कुछ हद तक इस असुविधा को समाप्त करने का उसने प्रयास किया है।
- iii) बिजनेस मॉडलों को ग्राहकों की आवश्यकताओं के अनुरूप बनाया जाता है और एड्रसेबिलिटी से ब्राडकास्टर्स को सब्सक्राइबर आधार (गैर कैस परिवेश में कम घोषणा करने की वर्तमान स्थिति की तुलना में) का फायदा होगा और यह

उम्मीद की जाती है कि सब्सक्राइबर्स की अधिक संख्या होने से इस पूरे उद्योग तथा सब्सक्राइबर्स दोनों को बड़े तथा प्रगतिशील बाजार का लाभ मिलेगा। बड़े सब्सक्राइबर आधार से वितरण कड़ी में सभी पक्षों के राजस्व मॉडल में सहायता पहुंचनी चाहिए जिसे विज्ञापन के साथ-साथ ग्राहक शुल्क से राजस्व के संयोजन पर आधारित होना चाहिए।

- iv) पे चैनलों की लागत आधारित कीमत निर्धारण एक बहुत ही जटिल कार्य है और बदलावों का सामना करने के लिए निरन्तर आधार पर इस प्रकार कार्य शुरू करना व्यावहारिक नहीं है।
- v) चेन्नई एक मात्र स्थान है जहां कैस को लागू कर दिया गया है वहां सब्सक्राइबर आधार बहुत ज्यादा नहीं है। अतः दूसरे अधिसूचित महानगरों में चेन्नई का मॉडल लागू करने की अपनी सीमाएं हैं।
- vi) स्टैकहोल्डर्स की प्रतिक्रिया समान नहीं है। यह उनके व्यावसायिक सरोकारों को प्रतिबिम्बित करती हैं।

अस्थाई हस्तक्षेप के निर्णयों का औचित्य तथा उसकी कार्यविधि की चर्चा आगे के पैराग्राफ में की गई है।

5.11 प्राधिकरण द्वारा प्रत्येक अलग-अलग चैनल के लिए अधिकतम फुटकर कीमत के निर्धारण/नियतन के संबंध में अलग-अलग विचार व्यक्त किए हैं। उल्लेखनीय है कि प्राधिकरण ने 1 अक्टूबर, 2004 की सिफारिशों में कैस क्षेत्रों के संबंध में अलग-अलग चैनलों के कीमत निर्धारण का समर्थन नहीं किया है। बहरहाल, यह उल्लेखनीय है कि प्राधिकरण ने अपनी सिफारिशों (पहले उल्लेख है) में इस बात पर जोर दिया कि सब्सक्राइबर्स को अलग-अलग चैनल उपलब्ध होने चाहिए। तदनुसार उस समय प्राधिकरण ने चैनल समूहों के



किराए में अधिकतम रियायत को विनियमित करने का निर्णय लिया था ताकि सब्सक्राइबर्स को उस स्थिति में चैनल समूह न लेना पड़े जब वह समूह के कुछ ही चैनल देखना चाहता हो। प्राधिकरण द्वारा अब यह निर्णय लिया गया है कि अपने पूर्ववर्ती विचार को बदला जाए क्योंकि हाल की घटनाओं से वह बात की बदल गई है जिसके आधार पर पहले का निर्णय लिया गया था। सरकार द्वारा नियम अधिसूचित किए जाने तथा टीडीसैट का निर्णय दो ऐसे महत्वपूर्ण कारक हैं जिनके आधार पर विचार बदले गए। इसके अलावा, ब्राडकास्टर्स ने थोक तथा कुछ मामलों में फुटकर के लिए भी बहुत ऊंचा टैरिफ बताया है। इसका आशय है कि यदि यह निर्धारण पूरी तरह बाजार की शक्तियों पर छोड़ दिया जाए तो संभावना यह है कि कैसे लागू करना सब्सक्राइबर्स के लिए लाभप्रद नहीं रहेगा। प्राधिकरण ने यह तथ्य भी ध्यान में रखा कि उपभोक्ता संगठनों का सेवा प्रचालकों (ब्राडकास्टर्स को छोड़कर) के अलग-अलग टियर्स का ज्यादातर विचार यह था कि कैसे लागू करने के लिए प्राधिकरण को कीमतों पर किसी प्रकार का हस्तक्षेप करना होगा, चाहे यह सीमित अवधि के लिए ही हो। इस पृष्ठभूमि में तथा पैरा 5.7, 5.8, 5.10 और इस पैरा में की गई चर्चा के मूलभूत फ्रेमवर्क में प्राधिकरण ने पे चैनलों का अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करने का विकल्प अपनाया है ताकि अधिसूचित क्षेत्रों में कैसे सुचारु रूप से लागू हो सके। यह महसूस किया गया कि यह उपाय अपनी विशेषता की वजह से कम से कम हस्तक्षेप है। प्रथम प्राधिकरण आशा करता है कि यह एक सीमित अवधि तक परिचालन में रहेगा और बाजार के रुझान के आधार पर प्राधिकरण भविष्य में गैर विनियमन के लिए इसकी पुनः समीक्षा करेगा। द्वितीय, कोई विशिष्ट पे चैनल का निर्धारण नहीं किया गया है। यह बाजार की शक्तियों पर छोड़ा गया है। इसके अलावा, चैनल समूहों की संरचना तथा सब्सक्राइबर्स को उनकी पेशकश को पूरी तरह सेवा प्रदाताओं के विवेक पर छोड़ा गया है।

5.12 यह स्वीकार किया गया है कि लागत तथा राजस्व के आधार पर कीमत निर्धारण की विधि के जटिल परिणाम होते हैं तथा विश्वसनीय डाटा आसानी से उपलब्ध नहीं होता है। अतः प्राधिकरण निम्नलिखित पर निर्भर रही:

क) परामर्श प्रक्रिया के दौरान स्टैकहोल्डर्स द्वारा उपलब्ध कराई गई कीमतें,

- ख) ब्राडकास्टर तथा एमएसओ के बीच हुए करार से प्राप्त अनुमान,
- ग) चेन्नई के कैस क्षेत्रों के उपलब्ध आंकड़े,
- घ) डीटीएच ऑपरेटरों द्वारा प्रस्तुत प्रस्ताव तथा एएससी इन्टरप्राइजेज लि. तथा स्टार इंडिया प्रा. लि. की याचिका में टीडीसैट के निर्णय में अपनाई गई विधि:
- ङ) वास्तविक सब्सक्राइबर तथा प्रभार लगाए जाने वाले सब्सक्राइबरों के बीच का बेमेल ब्यौरा। (मौजूदा कार्यपद्धति से लगाया गया अनुमान),
- च) विज्ञापन, कैरिएज तथा सब्सक्राइबरों से सृजित राजस्व के संदर्भ में राजस्व की हिस्सेदारी की व्यवस्था।

5.13 अनुबंध V में देखा जा सकता है कि चेन्नई के तीन महत्वपूर्ण ब्राडकास्टरों के विभिन्न चैनलों की अलग-अलग कीमतें 4.30 रु. से 26.75 रुपए तक है। स्पष्ट है कि बाजार में इसका समाधान नहीं है तथा सही कीमत नहीं बन पाई है। यह मानते हुए कि चालू गैर कैस परिसर में एक सब्सक्राइबर औसतन 25-30 पे चैनल प्राप्त कर रहा है जिसके लिए एकल चैनल मूल्यों का कुल जोड़ (मिश्रित अधिकतम मूल्य, औसत तथा कम मूल्य के चैनल का हस्तक्षेप करते हुए) प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह लगभग 350/-रु. होगा। इसमें बेसिक सेवा टियर की लागत सहित टैक्सों को जोड़ा जाएगा तो मासिक केबल बिल 450/-रु. प्रति सब्सक्राइबर से भी अधिक हो जाएगा। यह भी मानें कि यदि एक सब्सक्राइबर दस न्यूनतम मूल्य वाले एकल चैनलों को तथा लोकप्रिय चैनल को चुनता है तो बेसिक सेवा टियर के अलावा, टैक्सों सहित पे चैनलों के लिए 100/-रु. से अधिक मासिक केबल बिल का भुगतान करना पड़ेगा। यहां तक कि 11 पे चैनलों के लिए भी कुल केबल बिल 200/-रु. से अधिक हो सकता है। डीटीएच सेवा प्रदाताओं ने पहले ही टैरिफ पैकेजों की घोषणा कर दी है जिसके परिणामस्वरूप 180-200/-रु. प्रति सब्सक्राइबर प्रति माह मासिक बिल देना होगा जिसमें लगभग 30 से अधिक पे चैनल होंगे। गैर कैस परिसर के वर्तमान परिदृश्य में बाजार रिपोर्टों के आधार पर उपलब्ध सूचना के अनुसार 30 फ्री टु एयर चैनलों सहित 25-30 पे चैनलों के लिए औसत मूल्य लगभग 175-200/-रु. है। इस स्थिति में चेन्नई के एकल चैनल मूल्य को अपनाना सही कदम नहीं हो सकता है।

## पे चैनलों के लिए टैरिफ

5.14 पूर्ववर्ती विश्लेषणों से पता चलता है कि चेन्नई के पे चैनलों के मूल्यों को अपनाने से सब्सक्राइबर्स को भारी बिलों का भुगतान करना पड़ेगा और वास्तव में यह न तो ब्राडकास्टर के हित में होगा और न ही ऑपरेटर्स के हित में क्योंकि इससे वे ग्राहकों की भारी संख्या को खो सकते हैं। अतः प्राधिकरण द्वारा चैनल समूहों और किराए के बिल के बीच के संदर्भ में चेन्नई के मूल्यों को ध्यान में रखा गया है। यह पाया गया था कि चैनल समूहों के लिए दी जाने वाली छूट 33% से लगभग 65% के बीच है। रियायत की ये दरें काफी ऊंची हैं और यह एकल चैनल के विकल्प, जोकि कैस को लागू करने का मूल उद्देश्य था, के संवर्धन में सहायक सिद्ध नहीं हुआ है। इस प्रकार भारी रियायत के साथ चैनल समूह की पेशकश करने की मौजूदा कार्यप्रणाली से सब्सक्राइबर्स के चैनल समूह लेने के लिए बाध्य किया है और वे अलग-अलग चैनल लेने का विकल्प का प्रयोग नहीं करते हैं। अतः प्राधिकरण द्वारा 25% की नियामक छूट के लिए (चेन्नई के न्यूनतम से कम पर) चेन्नई में एकल चैनलों के समायोजित मूल्यों को आकलित किया गया है। यह चैनल समूह के दिए गए मूल्यों को ध्यान में रखकर किया गया है। इसके अलावा, यह पाया गया था कि यद्यपि गैर कैस क्षेत्रों में चैनल समूह के थोक मूल्य के समान ही चेन्नई में कुछ चैनलों को अधिकतम रिटेल मूल्य (एमआरपी) निर्धारित की गई है। मैसर्स स्टार इंडिया ने अपने चैनल समूह के लिए अधिकतम रिटेल मूल्य निर्धारित किया है जोकि गैर कैस थोक चैनल समूह के मूल्य से काफी अधिक है। यद्यपि चैनल समूह-I के लिए गैर कैस मूल्य 30 रु. था (न्यूनतम श्रेणी) जबकि चैनल समूह की एमआरपी 55/- रु. रखी गई थी। अतः सभी ब्राडकास्टरों के मूल्यों के मामले में एक समान कार्यविधि अपनाने के लिए स्टार इंडिया के मूल्यों के संबंध में चेन्नई में चैनल समूहों की एमआरपी को गैर कैस क्षेत्र में थोक मूल्य अर्थात् 32/-रु. प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह के बराबर (मुद्रास्फीति के लिए 7% जमा 30/-रु. सहित) करके समायोजित किया गया है। इस आधार पर एकल चैनल मूल्यों को भी यथानुपात निर्धारित किया गया है। इस प्रक्रिया से यह परिणाम निकला कि जब कि मैसर्स स्टार इंडिया के चैनल समूहों का औसत चैनल मूल्य 4 रु. प्रति चैनल है और एकल चैनल रिटेल मूल्य 3 रु. से 9.25 रु. तक प्रति चैनल है। अन्य ब्राडकास्टरों के लिए

भी इसी प्रकार की प्रक्रिया अपनाई गई थी और पाया गया कि एक ब्राडकास्टर से दूसरे ब्राडकास्टर की फुटकर कीमतें अलग-अलग हैं। खेलकूद के चैनलों के अलावा सामान्य मनोरंजन चैनलों और मूवी चैनलों के लिए यह उच्चतम कीमतें हैं। इसके अनुसार कुछ चैनलों की कीमतें 2/-रु. प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर से भी कम हैं। अतः इससे यह भी पता चलता है कि यदि चैनल समूह का चयन करने का वास्तविक विकल्प दिया जाए और कैस तथा गैर कैस क्षेत्रों में उचित संतुलन बनाया जाए तो अलग-अलग चैनलों के लिए चेंनई की एमआरपी को काफी कम करना पड़ेगा।

5.15 अन्य शहरों के बाजार चेंनई से काफी भिन्न है। क्षेत्रवार प्राथमिकता अलग-अलग होती है। उत्तरी राज्यों में हिन्दी भाषा के मनोरंजन के चैनलों को भारी संख्या में लोगों द्वारा देखा जाता है। प्राधिकरण द्वारा वर्ष 2004 में किए गए बाजार सर्वेक्षण में यह स्पष्ट दर्शाया गया है, जिसके कुछ महत्वपूर्ण रुझान इस प्रकार हैं:

- हिन्दी के मनोरंजन चैनलों को चेंनई में अपेक्षाकृत बहुत कम लोगों द्वारा देखा जाता है। अन्य तीन शहरों में, जहां अब कैस लागू किया जा रहा है, इन्हें सभी प्रकार के सामाजिक-आर्थिक श्रेणी के लोगों द्वारा देखा जाता है।
- आमतौर पर सब्सक्राइबर 15-20 से ज्यादा चैनल नहीं देखते हैं। जिसमें फ्री टु एयर चैनल भी होते हैं जो एक शहर की तुलना में दूसरे शहर में वह चैनल भिन्न होते हैं।
- प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह औसत केबल बिल 176 रु. है।

जैसा कि उपर्युक्त से देखा जा सकता है चैनल का मूल्य शहर दर शहर अलग होता है। साथ ही समय-समय पर चैनलों की लोकप्रियता भी अलग-अलग होती है। अतः प्राधिकरण की राय है कि जब तक चैनलों को विनियमित किया जाता है कोई उनकी कीमतों में ऊंची या कमी नहीं होनी चाहिए। तथापि इसमें सब्सक्राइबरों तथा उद्योग के विभिन्न प्लेयर्स की प्राथमिकता की रक्षा होनी चाहिए।

5.16 अन्य महत्वपूर्ण पहलू यह सुनिश्चित करना है कि कम से कम इसे व्यूवरशिप विकल्पों के साथ शुरू किया जाए और परिवारों के बजट में इसकी वजह से व्यापक परिवर्तन न किया जाए। कैस क्षेत्रों में एमआरपी इस प्रकार निर्धारित की जानी होगी जिससे सब्सक्राइबर उन चैनलों को जिन्हें वे देखते आ रहे हैं, बिना किसी कीमतों के झटके के देख सकें। इन्हें वहनीय स्तर पर रखना होगा और सब्सक्राइबरों को धीरे-धीरे इसके लाभ से भिन्न कराया जाए। जैसे बाजार परिपक्व हो और ग्राहक कैस व्यवस्था के आदि से भिन्न हों तब कीमत से संबंधित निर्णय की समीक्षा की जा सकती है ताकि इस व्यवसाय और सब्सक्राइबरों दोनों को ज्यादा से ज्यादा लचीलापन मुहैया कराया जा सके।

5.17 इन सभी पहलुओं को ध्यान में रखते हुए और इन सभी चार बड़े शहरों में कीमतों की अधिकतम सीमा में एकरूपता लाने के लिए प्राधिकरण द्वारा विनिश्चय किया गया है कि अलग-अलग चैनल के लिए अधिकतम कीमत 5/- रु. प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह प्रति चैनल (लागू कर को छोड़कर) होगी।

### **श्रेणीवार मूल्य**

5.18 प्रायः प्राप्त होने वाले सुझावों में एक सुझाव यह है कि विभिन्न टीवी चैनलों की विभिन्न श्रेणियों की टैरिफ की अधिकतम सीमा निर्धारित की जानी चाहिए। प्राधिकरण ने इस सुझाव पर सावधानीपूर्वक विचार किया। यह मानता है कि कुछ खेलकूद के तथा मनोरंजन के चैनल हैं, जिनके पास अपनी सामग्री के ट्रांसमिशन के लिए विशेष वाणिज्यिक मॉडल है। प्रायः ऐसे चैनलों में विशेष कार्यक्रमों की लागत, भुगतान की जाने वाली प्रतिस्पर्धी कीमतों पर निर्भर करता है, जो इसके निर्माण लागत से सम्बद्ध नहीं होता है। यह भी सूचित किया गया है कि ऐसे चैनलों के लिए सब्सक्राइबरों की प्राथमिकता/पसंद उस घटना की सीमित अवधि के लिए होती है। अतः ऐसे मामलों में वार्षिक अभिदान शुल्क पर आधारित नियमित राजस्व का निर्धारण ऐसे मामलों में लागू नहीं होता है। इसी प्रकार का तर्क 24 घंटे के फिल्मी चैनलों के पक्ष में भी दिया गया। एक मूलभूत कठिनाई यह है कि ये चैनल कार्यक्रम मिले-जुले प्रकार के

होते हैं और इनके लिए शुद्ध श्रेणी आधार पर वर्गीकरण करना संभव नहीं है। इसके अलावा, ऐसे चैनलों के मामले में वाणिज्यिक मॉडल उनकी ज्यादा लोकप्रियता को देखते हुए विज्ञापन राजस्व पर आधारित होता है। अलग-अलग चैनल समूहों की तुलना करने से भी पता चलता है कि विभिन्न श्रेणियों के कीमत निर्धारण के मामले में ब्राडकास्टर्स के दृष्टिकोण में कोई समानता नहीं है। अतः प्राधिकरण की राय है कि श्रेणी आधारित एमआरपी का उद्देश्यपरक मानदण्ड व्यावहारिक नहीं है। बजाय इसके प्राधिकरण द्वारा निर्धारित एमआरपी में ऐसे विशेष कार्यक्रमों पर, समग्र अधिकतम सीमा के भीतर ख्याल रखा गया है। तदनुसार, केवल एक ही एमआरपी निर्धारित की गई है और यह सभी प्रकार के चैनलों पर लागू होगी। आवधिक तथा कम अवधि के विकल्प के संबंध में सब्सक्राइबर्स के लिए, यह व्यवस्था की गई है कि किराए के बिल के आधार पर चार माह या इससे कम अवधि के लिए किराए के बिल के आधार के विकल्प के मामलों में, सब्सक्राइबर्स को कम से कम चार माह तक चैनल को सब्सक्राइब करना होगा। चार माह से कम से लिए चैनल लेने की स्थिति में सब्सक्राइबर के एमआरपी का भुगतान करना होगा।

### **चैनल समूहों के लिए छूट**

5.119 2004 में प्राधिकरण 1 अक्टूबर, 2004 की सिफारिशों के द्वारा यह निर्णय लिया था कि एकल चैनल की कीमत की तुलना में एक चैनल समूह के लिए अधिकतम छूट का निर्धारण किया जाएगा। उस समय इसमें यह निर्णय लिया गया था कि कैस क्षेत्रों में पे चैनलों के लिए किसी प्रकार का अधिकतम सीमा का निर्धारण नहीं किया जाएगा। चैनल समूह के लिए अधिकतम छूट का निर्धारण उस समय कैस क्षेत्रों में चैनल समूहों में एकल चैनल के विकल्प का निर्धारण सुनिश्चित करने के लिए किया गया था। बहरहाल, वर्तमान परामर्श पत्र के जारी होने के समय (14 जून, 2006 में) यह देखा गया कि स्थिति बदल गई है और सब्सक्राइबर और अधिकांश स्ट्रेकहोल्डर एकल पे चैनलों की अधिकतम कीमत निर्धारित करना चाहते थे। अब प्राधिकरण ने एकल पे चैनलों की अधिकतम रिटेल कीमत को निर्धारित करने का निर्णय किया है और प्राधिकरण की राय में इस परिवर्तन के कारण ऊपर पैरा 5.11 में दिए

गए हैं। 5/-रु. प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह की इस अधिकतम सीमा को देखते हुए एक चैनल समूह पर अधिकतम छूट की आवश्यकता नहीं होगी। यदि किसी ऊँचे कीमत वाले चैनल समूह में घटिया गुणवत्ता वाले चैनलों की संख्या अधिक हो जाती है तो सब्सक्राइबरों के लिए रियायत स्वीकार्य नहीं होगी क्योंकि ऐसी स्थिति में ग्राहकों को अधिकतम 5/-रु. प्रति चैनल के समुचित कीमत पर अपनी पसंदीदा चैनल को चुनने का विकल्प होगा। अतः प्राधिकरण ने इस समय चैनल समूहों के लिए किसी प्रकार के अधिकतम छूट को निर्धारित न करने का विनिश्चय किया है। यह महसूस किया गया है कि विभिन्न टियरों के लिए सेवा प्रदाताओं द्वारा दी गई रियायत सेवा प्रदाताओं तथा सब्सक्राइबरों दोनों के हित में होगा।

### **चैनल समूह की औसत कीमत के संदर्भ में अधिकतम कीमत**

5.20 वर्ष 2004 में परामर्श प्रक्रियाओं के दौरान चैनल समूह की औसत कीमत के संदर्भ में चैनल की अधिकतम कीमत के लिए सुझाव दिया गया था। इस पहल में समस्या यह है कि यह दो चैनल परिदृश्य में सफल नहीं है। अतः वर्ष 2004 में इस सुझाव को स्वीकार नहीं किया गया था और चैनल विकल्प को प्रोत्साहित करने के लिए चैनल समूह की छूट की अधिकतम सीमा पर निर्भर रहने का प्रस्ताव किया गया था। बहरहाल, सिफारिशों को जारी करने के बाद यह सुझाव प्राप्त हुआ है कि इस अधिकतम सीमा को चैनल समूह की अधिकतम छूट के अतिरिक्त भी लागू किया जाना चाहिए। तदनुसार, हाल ही की परामर्श प्रक्रियाओं के दौरान इसे भी परामर्श के लिए रखा गया था। बहरहाल, चूंकि अब प्राधिकरण द्वारा एकल चैनल कीमत का निर्धारण कर दिया गया है, इसलिए किसी भी एकल चैनल के लिए कीमत को असामान्य रूप से ज्यादा कर पाना संभव नहीं है। तदनुसार, इस प्रकार के विकल्प को नहीं रखा गया है।

### चैनल समूह बनाम किराए के बिल का आधार

5.21 पूरे विश्व में सामान्य रुझान ऐसा है जिसमें एकल चैनल का विकल्प नहीं होता है और ब्राडकास्टर और ऑपरेटर द्वारा चैनल समूहों के विभिन्न किस्में मुहैया कराई जाती हैं। बहरहाल, कुछ ऐसे चैनल हैं जो किराए के बिल के आधार पर बेचे जाते हैं। हांग-कांग में पीसीसीडब्ल्यू बाजार में पैठ बनाने के लिए किराए के बिल के आधार पर मॉडल का सफलतापूर्वक उपयोग किया है। इस प्रकार की चर्चा यूएसए में भी चल रही है। ऐसे संकेत हैं कि सब्सक्राइबर अब किराए के बिल आधारित प्रभार के पक्ष में हैं क्योंकि यह अलग-अलग चैनलों तथा सेवा की गुणवत्ता पर आधारित है। यूएसए में अभी अंतिम तस्वीर बननी है।

5.22 दूसरे देशों की नीतियां तथा अनुभव, भारतीय परिस्थितियों में पूरी तरह लागू नहीं की जा सकती हैं। भारत के लिए विशिष्ट परिस्थितियां प्रासंगिक हैं। हाल तक भारतीय सब्सक्राइबरों के विकल्प के लिए ट्रांसमिशन का डिजिटल मोड उपलब्ध नहीं था। अब डीटीएच प्लेयर भारत में भी परिचालन कर रहे हैं। एक सरकारी अधिदेश के माध्यम से 4 महानगरों के अधिसूचित क्षेत्रों में कैस योजना शुरू की गई है। विकास का स्तर, सब्सक्राइबर तथा विभिन्न सामाजिक ग्रुपों की खरीद शक्ति तथा पिछली परम्परा का प्रभाव का नई प्रणाली में संतुष्टि के स्तर पर भी पड़ता है। जैसा कि अन्यत्र चर्चा की गई है, सब्सक्राइबर को एसटीबी प्राप्त करने पर खर्च करना होता है। अतः उसके पास पारिवारिक वजह में वहनीय सीमा के भीतर कम से कम कार्यक्रम प्राप्त करने का विकल्प होना चाहिए।

5.23 उपर्युक्त को ध्यान में रखते हुए प्राधिकरण ने विनिश्चय किया है कि प्रारंभ में चैनल समूहों और किराए के बिल के आधार के विकल्प की पेशकश करने की स्वतंत्रता ब्राडकास्टरों और ऑपरेटरों को नहीं दी जा सकती है। इस पृष्ठभूमि में अतः प्राधिकरण ने सभी चैनलों को किराए के बिल के आधार पर प्रस्तावित करने का विनिश्चय किया है। इन चैनलों को ब्राडकास्टर अथवा एमएसओ अथवा स्थानीय केबल ऑपरेटर के द्वारा समूहबद्ध किया जा



सकता है। बहरहाल, एकल चैनलों को चुनने की स्वतंत्रता सदैव ग्राहकों की होनी चाहिए तदनुसार। इस टैरिफ आदेश में इस प्रकार अधिसूचित किया गया है।

5.24 कुछ ब्राडकास्टर्स ने कहा कि अन्तरराष्ट्रीय अनुभव के आधार पर किराए के बिल आधारित कीमत प्रणाली ज्यादा समय तक चलने वाला मॉडल नहीं है। एक ब्राडकास्टर ने बताया कि पीसीसीडब्ल्यू अब किराए के बिल आधारित प्रणाली को छोड़ रहा है। यह सही हो सकता है। महत्वपूर्ण बातें यह है कि अभी बहुत से उपभोक्ता किराए के बिल आधारित व्यवस्था में हैं और प्रारंभ में पीसीसीडब्ल्यू ने भी किराए के बिल आधारित व्यवस्था अपनाई थी। इस बात को स्वीकार किया जाना चाहिए कि प्राधिकरण ने एक ऐसी व्यवस्था की परिकल्पना की है जिसमें किराए के बिल आधारित प्रणाली तथा चैनल समूह दोनों की अनुमति है। यह उल्लेखनीय है कि चेन्नई के सब्सक्राइबर्स ने किराए के बिल आधारित मॉडल का विकल्प नहीं दिया है। सब्सक्राइबर अलग-अलग चैनल के बजाय चैनल समूह खरीद रहे हैं। जैसा कि पहले उल्लेख किया गया है, चैनल समूह की कीमतों में ऊंची रियायत की वजह से अलग-अलग चैनलों का विकल्प वास्तविक नहीं है। सब्सक्राइबर्स के पास अलग-अलग चैनलों के संबंध में वास्तव में कोई विकल्प नहीं है। उपभोक्ताओं को वास्तव में विकल्प प्रदान करने के लिए या तो प्रत्येक चैनल के लिए उपयुक्त एमआरपी निर्धारित की जाए या चैनल समूह के लिए अधिकतम रियायत निर्धारित की जाए और/या चैनल समूह की औसत कीमत के आधार पर प्रत्येक चैनल की अधिकतम कीमत निर्धारित किया जाए। प्राधिकरण ने प्रत्येक चैनल के लिए उपयुक्त एमआरपी निर्धारित करने का विकल्प चुना है क्योंकि यह सरल, पारदर्शी होगा और काफी हद तक पैरा 2 (viii) 5.7, 5.8, 5.10, 5.11 और 5.16 में उल्लिखित उद्देश्यों को पूरा करेगा।

5.25 एक एसोसिएशन ने जोरदार तर्क दिया कि पाकिस्तान इलेक्ट्रॉनिक मीडिया विनियामक प्राधिकरण (पीईएमआरए) ने किराए के बिल आधारित प्रणाली को अधिदेशित किया है तथा पे चैनलों के लिए प्रति चैनल प्रतिमाह 1 रु. निर्धारित किया है। प्राधिकरण ने इस संबंध में पीईएमआरए से इस बारे में कुछ ब्यौरे मांगे। पीईएमवीआरए के उत्तर से पता चलता है कि

पाकिस्तान के बाजार में न तो कैस और न ही डीटीएच स्थापित किया गया है। तदनुसार एड्रेसिबल प्रणाली में चैनलों की अलग-अलग कीमत निर्धारण का प्रयास नहीं किया गया है।

### डीटीएच चैनलों के साथ तुलना

5.26 यदि अन्य शर्तें समान हों तो दो एड्रेसिबल प्लेटफार्मों की कीमतें सामान्यतः एक जैसी होनी चाहिए। चूंकि कैस और डीटीएच दोनों एड्रेसिबल प्लेटफार्मे हैं, इसलिए इसका सामान्य हल यह होगा कि कैस की थोक कीमत और डीटीएच की थोक कीमत एक समान तरह के होंगे। इस वास्तविकता को ध्यान में रखते हुए कि डीटीएच के मामले में सभी ग्राहकों की गिमती की जाती है जबकि गैर कैस क्षेत्रों में ऐसा नहीं किया जाता है, वर्ष 2006 की याचिका सं. 136 (सी) में टीडीसैट ने अपना निर्णय दिया कि डीटीएच पर स्टार चैनल समूह की कीमत गैर कैस की कीमत का 50 प्रतिशत होगा। 5/-रु. प्रति चैनल के रिटेल कीमत पर मानक संविदा की शर्तों के अनुसार ब्राडकास्टर्स का हिस्सा 45 प्रतिशत के रूप में 2.25 रु. प्रति चैनल होगा। 2.45 रु. के औसत चैनल की कीमत (11 पे चैनलों के चैनल समूह के लिए 27/-रु. के चैनल समूह की कीमत से प्राप्त) टीडीसैट द्वारा उपर्युक्त निर्णय के अनुरूप है। डीटीएच के लिए मामूली रूप से उच्चतर कीमत का प्रभाव चालू प्रक्रिया पर नहीं पड़ता है क्योंकि कैस क्षेत्रों के लिए इन कीमतों को केवल कैस के प्रारंभिक चरण के लिए निर्धारित किया जा रहा है। डीटीएच संविदा काफी लंबी अवधि के होती हैं।

5.27 उल्लेखनीय है कि कैस के लिए डीटीएच तथा मानक संविदा दो अलग-अलग मार्ग हैं। चूंकि टीडीसैट का कीमत निर्धारण फार्मूला गैर कैस कीमत से प्राप्त है, इसलिए इन कीमतों के प्रभाव को अब कैस क्षेत्रों के लिए निर्धारित किया जा रहा है और इसका गैर कैस क्षेत्रों पर किसी प्रकार का प्रतिकूल प्रभाव पड़ने की संभावना नहीं है। कैस क्षेत्रों के लिए वर्तमान टैरिफ आदेश के अंतर्गत उद्भुत टैरिफ की तुलना ईएसपीएन/स्टार स्पोर्ट्स चैनल समूह के लिए बाजार द्वारा निर्धारित कीमत की तुलना में काफी अधिक है। दोनों प्रणालियां अपने मूल्य तथा विस्तार की दृष्टि से अलग-अलग हैं। इसलिए अन्तरसंयोजन विनियमन के

संदर्भ में समान व्यवहार संगत नहीं है क्योंकि मॉडल तथा भौगोलिक फैलाव की दृष्टि से इन दोनों का वर्गीकरण अलग-अलग है। कैस क्षेत्रों में एमआपी व्यवस्था कैस का सुचारु रोल आउट सुनिश्चित करने के लिए है और प्राधिकरण का प्रस्ताव है कि बाजार स्थिर हो जाने के बाद तथा सब्सक्राइबर गैर-कैस से कैस व्यवस्था में आ जाने के बाद इसकी समीक्षा की जाए। अतः इस टैरिफ आदेश में निर्धारित कैस कीमतें, डीटीएच की थोक कीमतों के समान रखना आवश्यक नहीं है। यह इस आदेश में विशेष रूप से मुहैया कराया जा रहा है। जैसा कि पैरा 4.17 में उल्लेख किया गया है प्राधिकरण यथा समय डीटीएच के बारे में परामर्श प्रक्रिया शुरू करेगा।

### 5.28 वाणिज्यिक टैरिफ

टीडीसैट ने दिनांक 17 जनवरी, 2006 को आदेश जारी किया था जिसमें उल्लेख किया गया था कि ट्राई के टैरिफ आदेश होटलों और रेस्त्रां पर लागू नहीं होते हैं क्योंकि ये वाणिज्यिक ग्राहक हैं। टीडीसैट के निर्णय को देखते हुए ट्राई ने 7 मार्च, 2006 को आदेश जारी किया जिसके द्वारा सामान्य वाणिज्यिक सब्सक्राइबर तथा वाणिज्यिक केबल सब्सक्राइबर को टैरिफ आदेश के लिए परिभाषित किया गया था और वाणिज्यिक सब्सक्राइबर के लिए कीमतों की अधिकतम सीमा 1 मार्च, 2006 के मूल्य स्तर पर निर्धारित किए गए थे। टीडीसैट के निर्णय के विरुद्ध कुछ वाणिज्यिक सब्सक्राइबरों द्वारा सर्वोच्च न्यायालय में अपील (2006 के सिविल 2061) दायर की गई थी। 28 अप्रैल, 2006 को सर्वोच्च न्यायालय द्वारा निम्नलिखित आदेश दिए गए हैं:

**"अगले आदेश तक आज की स्थिति को यथावत बनाए रखा जाएगा"**

प्राधिकरण ने इस मुकदमे से अपने आप को शामिल करने के लिए एक आवेदन दायर किया था और इस संबंध में अंतिम आदेश जारी करने की अनुमति मांगी थी। इसी बीच, दिल्ली उच्च न्यायालय का निर्णय प्राप्त हुआ और कैस को लागू करने के लिए सरकार द्वारा भी अधिसूचना जारी कर दी गई है। तदनुसार, यह अनुरोध करते हुए एक आवेदन, उच्चतम न्यायालय में

दायर किया गया कि कम से कम कैस क्षेत्र के लिए नई परिस्थितियों में प्राधिकरण को टैरिफ आदेश के लिए संशोधन पास करने की अनुमति दी जा जाए। अभी तक इस अनुरोध को स्वीकार नहीं किया गया है इसलिए इस समय वाणिज्यिक टैरिफ को 28 अप्रैल, 2006 के उच्चतम न्यायालय के आदेश के तहत बरकरार रखना होगा।

### **कीमतों का गैर विनियमन**

5.29 ब्राडकास्टर्स द्वारा भारतीय केबल बाजार के तीव्र विस्तार का उल्लेख किया है और अनुरोध किया है कि कीमत निर्धारण को बाजार की शक्तियों पर छोड़ दिया जाए। प्राधिकरण पहले ही निर्णय ले चुका है कि प्रभावी प्रतिस्पर्धा होने पर वह कीमतों का गैर विनियमन के लिए पहल करेगा। बहरहाल, कैस को लागू करने के मामले में, कम से कम कैस लागू करने के प्रारंभिक चरण में कीमतों पर कुछ नियंत्रण अपेक्षित है, जिसके कारण ऊपर पैरा 5.11 में स्पष्ट किए गए हैं। ब्राडकास्टर्स द्वारा संसूचित कीमतों के संदर्भ में इस बात को और भी बल मिलता है। यदि इस प्रकार के उच्च कीमतों को जांच किए बिना अनुमति प्रदान कर दी जाती है तो टीवी चैनलों के वितरण के लिए कैस आधारित प्रणाली में प्रवेश करने से कोई लाभ नहीं होगा।

5.30 मौजूदा उपायों से सब्सक्राइबर और सेवा प्रदाता के बीच बेहतर संतुलन और पारदर्शी संबंध बनेंगे। गैर-एड्रेसेबल प्रणाली में वास्तविक सब्सक्राइबर संख्या से संबंधित गंभीर मुद्दे हैं। एक बार इसे सत्यापित की जा सकने वाली सीमा में निर्धारित करने के बाद गैर-विनियम व्यवस्था अपनाना आसान हो जाएगा।

5.31 ब्राडकास्टर्स द्वारा अन्य मुद्दे जैसे अंतिम छोर पर एकाधिकार, "अवश्य संवहन" और कैरिएज शुल्क जिसे अन्य परामर्श प्रक्रियाओं के साथ निपटाया गया है इसलिए यहां इनकी विस्तार से चर्चा नहीं की जा रही है। इन मुद्दों पर केवल एक ही पर टिप्पणी की आवश्यकता है। मैसर्स स्टार इंडिया ने एक एड्रेसिबिलिटी सिस्टम को शुरू करने के लिए

सुगम तरीके का उल्लेख किया है वह यह है कि इसे अंतिम पर ग्राहक के विकल्प के रूप में स्वैच्छिक रूप से शुरू किया जाना चाहिए। इस समय कैस को माननीय दिल्ली उच्च न्यायालय के आदेश के आधार पर तीन महानगरों में अधिसूचित क्षेत्रों में लागू किया जा रहा है। तदनुसार, इन अधिसूचित क्षेत्रों के लिए किसी अन्य विकल्पों को देखने का प्रश्न नहीं उठता।

### 5.32 निष्कर्ष:

प्राधिकरण को बाजार की शक्तियों के बीच सामंजस्य निर्धारण करना था अर्थात् हस्तक्षेप न करने की नीति तथा विकास को रोके बिना सब्सक्राइबर्स के कल्याण का कार्य करना था। संभवतः विभाजित बाजार संरचना तथा भिन्न-भिन्न प्रकार के कार्य व्यवहार के कारण बाजार की कार्यप्रणाली से सब्सक्राइबर्स को प्राप्त होने वाले लाभ का अनुमान नहीं लगाया जा सकता है। अतः सब्सक्राइबर्स के लिए ज्यादा स्थाई लाभ के लिए अस्थायी तौर पर हस्तक्षेप करने का प्रयास किया गया है। गैर विनियमित बाजार व्यवस्था का दबाव राज्य के दबाव के समान हो सकता है। इस प्राधिकरण ने अस्थायी हस्तक्षेप को प्राथमिकता दी है और इसका विश्वास है कि ऐसा करने से सब्सक्राइबर्स का ज्यादा से ज्यादा हित होगा। हमारी राय में ये उपाय न्यायपूर्ण तथा उचित कार्य को बढ़ावा देते हैं। इनसे हस्तक्षेप का क्षेत्र नहीं बढ़ता है। इस विनियम की विशेषता यह है कि इसमें बाजार का इस्तेमाल एक तंत्र के रूप में किया जा रहा है, जिसमें सेवाएं अधिक कुशल तथा लागत प्रभावी तरीके से पेश करने को बढ़ावा मिले।

अनुबंध-I

(व्याख्यात्मक ज्ञापन का पैरा 3.3 देखें)

कैस क्षेत्रों में बेसिक सेवा टियर के लिए ड्राफ्ट टैरिफ आदेश पर टिप्पणियों का सार

टिप्पणियां देने वाले स्टेक होल्डरों की विषय-सूची

क्रमांक	नाम	किस स्थान से हैं
1.	कर्नल वी.सी. खरे (सेवानिवृत्त)— केबल टी वी उद्योग पर्यवेक्षक	मुंबई
2.	भारतीय केबल आपरेटर संघ (सीओएफआई)	नई दिल्ली
3.	श्री विक्की चौधरी, राष्ट्रीय केबल एवं दूरसंचार संघ (एन सी टी ए)	नई दिल्ली
4.	डॉ. ए.के. रस्तोगी, अध्यक्ष, ऑल इंडिया आविष्कार डिश एंटीना संघ	नई दिल्ली
5.	हैथवे केबल एवं डाटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड	मुंबई
6.	केबल आपरेटर यूनाइटेड फ्रंट (सीओयूएफ)	दिल्ली

परामर्श का मुद्दा

दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं (द्वितीय) टैरिफ आदेश, 2004 (2004 का 6) में मौजूदा खंड 3ए एवं उनसे संबंधित प्रविष्टियों के उपरान्त निम्नलिखित नए खंड और को उनसे संबंधित प्रविष्टियों को खंड 3बी के रूप में जोड़ा जाएगा:

### **“कैस क्षेत्र में ‘बेसिक सेवा टियर’ के लिए 3बी टैरिफ सीलिंग:**

केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) अधिनियम, 1995 (1995 का 7) की धारा 4ए(1) के अंतर्गत केन्द्र सरकार द्वारा अधिसूचित विनिर्दिष्ट क्षेत्रों में खंड 3 के प्रावधानों में सम्मिलित किसी चीज के बावजूद ‘बेसिक सेवा टियर’ में प्रसारित किए गए कार्यक्रमों को प्राप्त करने के लिए केबल ऑपरेटर द्वारा न्यूनतम तीस फ्री-टू-एयर चैनलों के लिए सब्सक्राइबर से मांगी जाने वाली अधिकतम राशि कर सहित प्रतिमाह 77 रु. से अधिक नहीं होनी चाहिए। बेसिक सेवा टियर के अलावा उपर्युक्त उल्लिखित अधिकतम राशि में सब्सक्राइबर्स को उपलब्ध कराए गए फ्री-टू-एयर चैनल भी शामिल हैं।

**व्याख्या:** इस खंड के प्रयोजन हेतु :

“बेसिक सेवा टियर” का आशय केबल ऑपरेटर द्वारा अपने क्षेत्र जहां वह केबल टेलीविजन नेटवर्क की सेवाएं मुहैया कराता है में सब्सक्राइबर्स को एकल मूल्य पर फ्री-टू-एयर चैनलों का पैकेज मुहैया कराना है और ऐसे चैनलों को किसी एड्रसेबल सिस्टम को जोड़े बिना इस प्रकार के रिसीवर सेट को किसी भी रूप में मौजूदा रिसीवर सेटों पर सब्सक्राइबर्स द्वारा प्राप्त किए जा सकते हैं।

### **प्राप्त टिप्पणियां**

1. 72/- रुपए प्रतिमाह के मूल्य के बेंचमार्क में लाइन के अंतिम छोर पर (नेटवर्क में केबल लेंथ के संदर्भ में दूरस्थ सब्सक्राइबर) पिक्चर की गुणवत्ता का ध्यान नहीं रखा गया है। 30 चैनलों (अनालोग बिना एस टी बी के प्राप्त किया जाने वाला) के लिए 72/- रुपए प्रतिमाह का आंकड़ा 32000 के ग्राहक बेस पर और कोक्सियल केबल पर 7.5 किमी परिचालन के त्रिज्या में 47.550 एमएचजेड के 62 चैनलों को ट्रांसपोर्ट करने वाले नेटवर्क स्पेक्ट्रम के

लिए आकलित किया गया था। तकनीकी रूप से 47-862 एमएचजेड पर हेड एंड जो कि 500 सीरीज का ट्रंक केबल उपयोग कर रहे हों और 90 चैनल ट्रांसपोर्ट उपयोग कर रहे हों तो 4.8 किमी केबल लेंथ के बाद 16 एम्पलीफायर के क्रमप्रतात सीमा के साथ आईएस 13420 के अनुसार पिक्चर की गुणवत्ता सुनिश्चित नहीं कर सकता। 32000 का सब्सक्राइबर बेस काफी अधिक था क्योंकि स्वतंत्र हेड एंडों में औसतन 18000 सब्सक्राइबर थे। दूसरी ओर नेटवर्कों की आवश्यकता को फाइबर, 120 डिजीटली कंप्रेस्ड सिगनलों, ऐनक्रिपशन और एसएमएस हार्डवेयर संस्थापित करके पूरा कर दिया गया। यदि लागत में ऊपरी एवं नीचे की ओर के समायोजन पर उक्त कारकों के मददेनजर विचार किया जाए तो यथानुपात 72 रु. की लागत कम से कम 100/-रु. (सभी करों सहित) की न्यूनतम लागत देगी। (सहायक आकलन दिए गए हैं, सार के साथ नहीं जोड़े गए हैं) (कर्नल वी.सी. खरे, केबल टेलीविजन उद्योग के पर्यवेक्षक)

2. 2003 में 30 एफटीए के लिए निर्धारित किया गया 72 रुपए का मूल्य वास्तविक नहीं था क्योंकि सभी पैरामीटरों पर विचार नहीं किया गया था। समिति में स्टेक होल्डरों का कोई प्रतिनिधित्व नहीं था। एकमात्र एक एमएसओ को हेड एंड पर विचार किया गया न कि प्रेचेंडिजी आपरेटरों के माध्यम से वितरण लागत पर विचार किया गया, जो कि वे अपने दफ्तरों, तकनीकी अनुरक्षण कर्मचारियों, कलेक्शन कर्मचारियों का रखरखाव करते हैं। सब्सक्राइबरों की संख्या का आकलन करते समय सेवा की गुणवत्ता पर विचार नहीं किया गया तथा सब्सक्राइबरों की संख्या उस समय विद्यमान एमएसओ के विस्तारित नेटवर्क पर आधारित थी। नेटवर्क की त्रिज्या दूरी बीआईएसी मानक के 4.5 किमी के ट्रांसमिशन की तुलना में 500 सीरीज केबलों पर 7 किमी ली गई थी। पानी, बिजली की दर में वृद्धि जो कि मुद्रास्फीति में वृद्धि के कारण काफी अधिक हो गई है पर भी विचार किया जाना चाहिए। एफटीए चैनलों की लागत को पुनः आकलित किया जाना चाहिए। 2003 में इस मंत्रालय को प्रस्तुत किए गए हमारे आकलन के अनुसार भी लागत 180/-रुपए थी। एक विकल्प यह होगा कि 125 रु. के बेंचमार्क का उपयोग किया जाए, जो कि 1994 में 15-20 चैनलों का मूल्य था, जब कोई भी पे चैनल नहीं था। हमारे विचार से इस तथ्य को ध्यान में रखते हुए



बेसिक टियर के लिए न्यूनतम 150/-रुपए प्रभारित किए जाने चाहिए, कि ट्राई यह नहीं चाहेगा कि नेटवर्क के अंतिम छोर का आपरेटर एमएसओ को एफटीए पैकेज का भुगतान करे। वर्तमान में एमएसओ को 30 रु. से 50 रु. की राशि का भुगतान किया जा रहा है। (कोफी, नई दिल्ली)

3. 10 वर्ष पूर्व, देश के अधिकतर केबल आपरेटर अपने ग्राहकों से 150/-रुपए प्रतिमाह के आस-पास की राशि प्रभारित कर रहे थे जब कोई पे चैनल विद्यमान नहीं था। चूंकि यह मूल्य विनियमित नहीं था अतः इससे बाजार की सक्रियता और लागत अवसंरचना का पता चलता है। प्रति वर्ष लगभग 5 प्रतिशत की वार्षिक वृद्धि पर इस राशि के समकक्ष मौजूदा कीमत लगभग 180 रु. प्रतिमाह होगी। इस स्तर से नीचे के मूल्य का परिणाम होगा ग्राहकों को दी गई सेवा की गुणवत्ता में कमी होना, कैस तथा बी.आई.एस. मानकों के प्रावधानों का अनुसरण नहीं करना और नेटवर्क उन्नयन अथवा अनुरक्षण में कम निवेश करना, रोजगार में कमी लाना, अधिकतर ब्राडकास्टर्स को अपने चैनलों को पे चैनलों में परिवर्तन करने या पे चैनल बनाए रखने के कार्य में निवेश करना और एफटीए सब्सक्राइबर्स के केबल सेवा प्रदाताओं द्वारा की गई घोषणा के अंतर्गत प्रोत्साहित करना। इससे भारत सरकार के राजस्व में कमी होगी। 2003 में उनके द्वारा आकलित करके मंत्रालय को सौंपा गया मूल्य लगभग 201.65/-रुपए था। (सार्थक आकलन दिए गए हैं, इस सार के साथ नहीं लगाए गए हैं) (विकी चौधरी, एनसीटीए)

4. हमारी टैरिफ योजना के अनुसार बेसिक सेवा टियर प्रभार निम्नानुसार होने चाहिए:

30 चैनलों के लिए 100 रु. + 7 प्रतिशत की मुद्रास्फीति + सेवा कर

30 चैनलों से ज्यादा प्रति चैनल 1 रु. + सेवा कर

उक्त टैरिफ केबल आपरेटर द्वारा उपभोक्ताओं पर प्रभारित किया जाएगा। (डॉ. ए.के. रस्तोगी, अध्यक्ष, ऑल इंडिया आविष्कार डिश एंटीना संघ)

5. तीन वर्ष पूर्व, जुलाई, 2003 में बेसिक सेवा टियर का वास्तविक मूल्य निर्धारित किया गया था। इस दर के निर्धारण के लिए कई पैरामीटरों को ध्यान में रखा गया है सामग्री लागत जैसे केबल, एम्प्लीफायर, इलेक्ट्रॉनिक्स की लागत, संग्रहण/सेवा लागत आदि। केबल टीवी के लिए अपेक्षित अधिकतर सामग्री का निर्माण तांबे, एल्यूमिनियम जैसी धातुओं से किया जाता है जिनका मूल्य हाल ही में काफी अधिक बढ़ गया है। इसके अलावा, इस सेवा की आपूर्ति के लिए बिजली और ईंधन काफी महत्वपूर्ण घटक हैं, जिनके मूल्यों में पिछले 1-2 वर्षों में काफी तेजी आई है। इसके अलावा वेतन, प्रशासन आदि जैसे शीर्षों पर भी मुद्रास्फीति के दबाव का असर पड़ता है। इसके अलावा एलसीओ/एमएसओ को सांविधिक 30 चैनलों के बजाए कम से कम 50-60 चैनल वितरित करना आवश्यक होता है। इन परिस्थितियों के मददेनजर और एलसीओ और एमएसओ की लागत में सभी किस्म की वृद्धि को ध्यान में रखते हुए, हम प्राधिकरण से अनुरोध करते हैं कि न्यूनतम 30 चैनलों के लिए बेसिक सेवा टियर हेतु 100/- रुपए प्रतिमाह (कर रहित) का मूल्य निर्धारित किया जाए। (मैसर्स हैथवे केबल एवं डाटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)

6.1  $72\text{रु.} + 7.2 = 79.2$  रु. का एफटीए मूल्य न केवल अवास्तविक है बल्कि आरंभ में इसका आकलन गलत किया गया था। एफटीए मूल्य में वृद्धि की जा सकती है। यह लगभग 150/-रु. प्रतिमाह से कम नहीं होना चाहिए ताकि कैस का कार्यान्वयन सुनिश्चित किया जा सके। (मैसर्स केबल आपरेटर यूनाइटेड फ्रंट (सीओयूएफ), दिल्ली)

## अनुबंध-II

(व्याख्यात्मक ज्ञापन का पैरा 4.4 देखें)

**कैस क्षेत्रों में सेट टॉप बॉक्सों मसौदा टैरिफ आदेश पर टिप्पणियां का सार**  
**स्टेकहोल्डरों द्वारा प्रस्तुत टिप्पणियों की सूची**

क्र. सं.	नाम	स्थान
1)	कर्नल वी. सी. खरे (सेवानिवृत्त)— केबल टीवी उद्योग पर्यवेक्षक	मुंबई
2)	श्री शाहुल हमीद	चेन्नई
3)	इंडसइंड मीडिया एवं कम्यूनिकेशंस लिमिटेड (आईएमसीएल)	मुंबई
4)	कंस्यूमर युनिटी एंड ट्रस्ट सोसायटी (सीयूटीएस)	जयपुर
5)	स्टार इंडिया प्राइवेट लिमिटेड (स्टार)	नई दिल्ली
6)	एनडीएस एशिया पैसिफिक लिमिटेड (एनडीएस)	मुंबई
7)	सिटीकेबल नेटवर्क लिमिटेड (सिटी केबल)	नई दिल्ली
8)	हैथवे केबल एंड डाटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड (हैथवे)	मुंबई

**परामर्श के मुद्दे****2. व्याख्याएं**

(क) 'प्राधिकरण' का आशय भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण से है, जिसकी स्थापना भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण अधिनियम, 1997 (1997 का 24) की धारा 3 की उपधारा (1) के अंतर्गत की गई है;

(ख) 'एड्रैसेबल सिस्टम' का आशय एक ऐसे इलेक्ट्रॉनिक उपकरण अथवा एक से ज्यादा इलेक्ट्रॉनिक उपकरण से है, जिन्हें एकीकृत प्रणाली में रखा गया हो और

जिनके माध्यम से टेलीविजन चैनल के सिगनल, एनक्रिप्टेड अथवा अन-एनक्रिप्टेड रूप में भेजे जा सकते हैं और जिन्हें सेवा प्रदाता द्वारा सब्सक्राइबर के लिए ऐसे सब्सक्राइबर की रूचि और अनुरोध पर प्राधिकार की सीमा के भीतर सब्सक्राइबर के परिसर में उपकरण या उपकरणों के द्वारा डि-कोड किया जा सकता है;

- (ग) 'वैकल्पिक टैरिफ पैकेज' का आशय किसी ऐसे टैरिफ पैकेज से है, जिसकी पेशकश सेवा प्रदाता कार्यक्रम प्राप्त करने के लिए सब्सक्राइबरों को सेट टॉप बॉक्स की सप्लाई के लिए मानक टैरिफ पैकेज के अतिरिक्त कर सकता है;
- (घ) 'ब्राडकास्टर' का आशय निजी व्यक्ति, व्यक्तियों के समूह, पब्लिक या कारपोरेट निकाय, फर्म या कोई संगठन या ऐसी निकाय, जो कार्यक्रम सेवाएं प्रदान कर रहा है, से है। इसमें उसकी प्राधिकृत वितरण एजेंसियां भी शामिल हैं;
- (ङ) 'कैस क्षेत्र' का आशय ऐसे राज्य, शहर, कस्बे से है जहां केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) अधिनियम 1995 (1995 का 7) की धारा 4ए की उपधारा (1) के अंतर्गत जारी अधिसूचना के अनुसार प्रत्येक मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर के लिए एड्रसेबल सिस्टम के माध्यम से किसी भी पे चैनल के कार्यक्रमों को ट्रांसमिट या रि-ट्रांसमिट करना अनिवार्य है;
- (च) 'केबल ऑपरेटर' का आशय ऐसे व्यक्ति से है जो केबल टेलीविजन नेटवर्क के माध्यम से केबल सेवा मुहैया कराता है अथवा जो केबल टेलीविजन नेटवर्क के प्रबंधन और संचालन को नियंत्रित करता है या उसके लिए उत्तरदायी होता है;

- (छ) 'केबल सेवा' का आशय कार्यक्रमों का केबल द्वारा ट्रांसमिशन है। इसमें किसी ब्राडकास्ट टेलीविजन सिगनल का केबल द्वारा रि-ट्रांसमिशन भी शामिल है;
- (ज) 'केबल टेलीविजन नेटवर्क' का आशय किसी ऐसी प्रणाली से है जिसमें एक सेट क्लोज्ड ट्रांसमिशन पाथ तथा एसोसिएट सिगनल जनरेशन की व्यवस्था हो तथा जिसके पास ऐसे नियंत्रण और वितरण उपकरण हों, जिनसे मल्टीपल सब्सक्राइबर्स को केबल सेवा प्राप्त हो सके;
- (झ) 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर' का आशय किसी ऐसे केबल ऑपरेटर से है जो या तो मल्टीपल सब्सक्राइबर्स द्वारा सीधे या एक या एक से अधिक केबल ऑपरेटरों के माध्यम से एक साथ प्राप्त करने के लिए ब्राडकास्टर से अथवा उसके प्राधिकृत एजेंसियों से कार्यक्रम सेवा प्राप्त करता है और उसका रि-ट्रांसमिशन करता है अथवा अपने कार्यक्रम सेवा को ट्रांसमिट करता है। इसमें उसके प्राधिकृत वितरण एजेंसियां भी शामिल हैं, चाहे उन्हें जिस नाम से भी जाना जाए ;
- (ञ) कैस क्षेत्र में केबल टेलीविजन के नेटवर्क के संबंध में 'पे चैनल' का आशय एक ऐसे चैनल से है जिसे सब्सक्राइबर द्वारा प्राप्त करने के लिए रिसीवर सेट के साथ किसी एड्रसेबल सिस्टम को जोड़कर इस्तेमाल करना अपेक्षित होगा;
- (ट) 'कार्यक्रम' का आशय किसी टेलीविजन प्रसारण से है और इसमें निम्नलिखित शामिल हैं:
- (i) फिल्म, फीचर, नाटक, विज्ञापन तथा धारावाहिक का प्रदर्शन।
  - (ii) कोई ऑडियो या विजुअल या ऑडियो-विजुअल लाइव प्रदर्शन या प्रस्तुतीकरण, और "कार्यक्रम सेवा" का भी आशय तदनुसार होगा।

- (ठ) 'सेवा प्रदाता' का आशय सेवा प्रदाता के रूप में सरकार से है और इसमें लाइसेंसधारी तथा ब्राडकास्टर, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर (एमएसओ) केबल ऑपरेटर अथवा टीवी चैनलों के वितरक भी शामिल हैं;
- (ड) 'सेट टॉप बॉक्स' का आशय एक ऐसे उपकरण से है, जो कि टेलीविजन से जुड़ा हुआ या उसका ऐसा हिस्सा होता है, जिससे सब्सक्राइबर को एनक्रिप्टेड/डि-डेस्क्रेम्बल्ड रूप में एड्रेसेबल सिस्टम के माध्यम से सब्सक्राइबड किए जाने वाले पे चैनल प्राप्त होते हैं;
- (ढ) 'मानक टैरिफ पैकेज' का आशय कार्यक्रम सेवाएं प्राप्त करने के लिए सेवा प्रदाता द्वारा सब्सक्राइबर को सप्लाई किए गए सेट टॉप बॉक्स के लिए प्राधिकरण द्वारा निर्धारित टैरिफ पैकेज से है;
- (ण) 'सब्सक्राइबर' का आशय किसी ऐसे व्यक्ति से है जो किसी सेवा प्रदाता से उसके द्वारा विनिर्दिष्ट किसी स्थान पर उस सेवा प्रदाता के सिगनल प्राप्त करता है और उन्हें किसी अन्य व्यक्ति को आगे ट्रांसमिट नहीं करता हो।

### प्राप्त टिप्पणियां

- i) वैकल्पिक टैरिफ पैकेजों को पे-चैनलों और एसटीबी के विभिन्न अवधियों के लिए अंशदान (अर्थात् 60 पे चैनलों का एक वर्ष का अंशदान तथा एसटीबी स्वामित्व 1200 रु. में आदि) के साथ मिलाया जा सकता है। एमएसओ गैर-कैस क्षेत्रों के लिए, डिजीटल एफटीए चैनलों सहित विभिन्न सेवाओं के मिश्रण सहित या रहित विभिन्न प्रकार के टैरिफ पैकेजों पर विचार करने के लिए स्वतंत्र होना चाहिए। प्राधिकरण द्वारा निर्धारित किया जाने वाला मानक टैरिफ पैकेज एक वर्ष की अवधि के लिए वैध होना चाहिए, जिसके पश्चात

एमएसओ बाजार की स्वीकृति तथा बाजार की मांग के आधार पर टैरिफ निर्धारित करने के लिए स्वतंत्र होंगे। आईएमसीएल का यह विचार है कि सब्सक्राइबर को अस्पताल, होटल जैसी वाणिज्यिक संस्थापनाताओं को भी शामिल करना चाहिए जहां सब्सक्राइबर एक इकाई के रूप में पूर्ण संगठन बनाएगा तथा उस इकाई के लिए उसके पास बहुत से एसटीबी की आवश्यकता होगी। (आईएमसीएल)

- ii) खंड 2 (ड):— केवल मल्टी सिस्टम ऑपरेटर जिन्हें केन्द्रीय सरकार द्वारा अनुमति प्रदान की गई है, कैस क्षेत्रों में सिगनल मुहैया कराने के लिए प्राधिकृत है। अतः चौथी/पांचवीं लाइनों में 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर' शब्दों के स्थान पर 'सर्विस प्रोवाइडर' शब्दों को प्रतिस्थापित किया जाए। खंड 2 (i):—तीसरी लाइन में, 'एजेसी' शब्द के स्थान पर 'केबल ऑपरेटर' शब्द को प्रतिस्थापित किया जाए। तीसरी लाइन में, 'या' शब्द के स्थान पर 'और' शब्द को प्रतिस्थापित किया जाए। खंड 2 (ज):—तीसरी लाइन में, 'एड्रेसेबल सिस्टम' शब्दों के स्थान पर 'डिजीटल सेट टॉप बॉक्स' शब्दों को प्रतिस्थापित किया जाए। खंड 2 (ठ) 'सर्विस प्रोवाइडर' की परिभाषा इस प्रकार होनी चाहिए: "सर्विस प्रोवाइडर" से आशय है—कैस क्षेत्र में एक मल्टी सिस्टम ऑपरेटर, जिसे केन्द्रीय सरकार द्वारा किसी भी कैस क्षेत्र में एड्रेसेबल सिस्टम के साथ केबल टेलीविजन नेटवर्क सेवाएं प्रदान करने के लिए अनुमति प्रदान की गई है। खंड 2 (ण):— "सब्सक्राइबर" की परिभाषा में से 'वाणिज्यिक सब्सक्राइबर' शब्द विशेष रूप से निकाल दिए जाने चाहिए। वाणिज्यिक ग्राहक पर लागू टैरिफ कैस क्षेत्र में भी भिन्न होगा। दूसरी लाइन में, 'केबल ऑपरेटर' शब्दों से पहले 'सर्विस प्रोवाइडर' शब्द जोड़े जाएं। (स्टार)
- iii) सेट टॉप बॉक्स की परिभाषा— इसमें उपलब्ध विशेषताओं से संबंधित होनी चाहिए। एनडीएस ने सुझाव दिया है कि इस परिभाषा में संशोधन करके दो

परिभाषाएं बनाई जाएं—एक स्टैंडर्ड सेट टॉप बॉक्स के लिए तथा दूसरी स्टैंडर्ड सेट टॉप बॉक्स के समान सेट टॉप बॉक्स के लिए जोकि बीआईएस विशेषताओं के अनुरूप होगा तथा इसमें अतिरिक्त विशेषताएं या कार्यप्रणाली होगी या यह बेहतर निष्पादन देगा। (दी गई परिभाषा को टिप्पणियों के सारांश के भाग के रूप में नहीं जोड़ा गया है) (एनडीएस)

- iv) सब्सक्राइबर की परिभाषा में वाणिज्यिक संस्थापनाएं होटल, संस्थान आदि भी शामिल किए जाने चाहिए। (सिटीकेबल)
- v) खण्ड 2 (ड) सेट टॉप बॉक्स (एसटीबी) की परिभाषा। एसटीबी दी गई परिभाषा को और अधिक स्पष्ट किए जाने की आवश्यकता है। हैथवे ने सेट टॉप बॉक्स की परिभाषा को "स्टैंडर्ड सेट टॉप बॉक्स" तथा "एडवांस सेट टॉप बॉक्स" दो रूपों में संशोधित किए जाने का सुझाव दिया है। हैथवे ने उक्त दो परिभाषाओं का इस प्रकार उल्लेख किया है: "स्टैंडर्ड सेट टॉप बॉक्स"—से आशय एक ऐसे उपकरण से है जोकि टेलीविजन से जुड़ा है या उसका एक भाग है तथा जो सब्सक्राइबर को भारतीय मानक ब्यूरो द्वारा निर्धारित डिजीटल सेट टॉप बॉक्स के लिए आईएस 15245:2002 या एनालॉग सेट टॉप बॉक्स के लिए आई 15244:2002 आवश्यक उपबंधों का अनुपालन करते हुए एड्रेसेबल सिस्टम के माध्यम से अनएनक्रिप्टिड/डिसक्रम्बल्ड तस्वीर उपलब्ध कराता है। "एडवांस सेट टॉप बॉक्स"—से आशय एक ऐसे उपकरण से है जोकि टेलीविजन से जुड़ा है या उसका एक भाग है तथा जो सब्सक्राइबर को भारतीय मानक ब्यूरो द्वारा निर्धारित डिजीटल सेट टॉप बॉक्स के लिए आईएस 15245:2002 तथा एनालॉग सेट टॉप बॉक्स के लिए आईएस:15244:2002 आवश्यक उपबंधों का अनुपालन करते हुए तथा किसी ऐसी अतिरिक्त विशेषताओं/कार्यप्रणालियों/प्रस्तावों के उपबंधों जो स्टैंडर्ड सेट टॉप बॉक्स की अपेक्षा बेहतर निष्पादन का वचन देते



हों, का अनुपालन करते हुए एड्रसेबल सिस्टम के माध्यम से अनएनक्रिप्टिड/डिस्क्रेम्बल्ड तस्वीर उपलब्ध कराता है। (हैथवे)

### परामर्श के लिए मुद्दे

3. किस क्षेत्र में प्रत्येक मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर इस आदेश के साथ संलग्न अनुसूची-I में उल्लिखित मानक टैरिफ पैकेज (एसटीपी) के अनुसार सब्सक्राइबर्स को सेट टॉप बॉक्सों के लिए आवश्यक रूप से एक टैरिफ का प्रस्ताव देगा। इसके अतिरिक्त, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर वैकल्पिक टैरिफ पैकेज (एटीपी) का प्रस्ताव देने के लिए स्वतंत्र होगा तथा सब्सक्राइबर को भी प्राधिकरण द्वारा मानक टैरिफ पैकेज सहित प्रस्तावित किए गए उल्लिखित टैरिफ पैकेजों में से कोई भी टैरिफ चुनने की सुविधा होगी।

### प्राप्त टिप्पणियां

- i) टैरिफ प्रस्ताव ग्राहकोंमुखी होने के साथ-साथ व्यावसायिक वास्तविकता तथा सर्विस प्रोवाइडर की व्यावर्ह्यता से संबंधित होना चाहिए। कुछ महत्वपूर्ण मुद्दे जैसे—धन वापसी या एक बार किराया जब्त कर लिए जाने के बाद सिक्योरिटी डिपॉजिट की वापसी; प्रयोगकर्ता को एलआईईएन स्थानान्तरित करने के पश्चात सेवा की बहाली; रायल्टी का भुगतान आदि उठाए गए हैं। अतः सेवा प्रदाता को बिक्री या किराए पर ध्यान दिए बिना प्रत्येक सेट टॉप बॉक्स पर अधिकतम खुदरा मूल्य (एमआरपी) दिए जाने की आवश्यकता है। एमआरपी का 40% भुगतान बिना ब्याज के सिक्योरिटी डिपॉजिट के रूप में तथा शेष 60% 60 महीनों में लिया जाना उचित होगा। दूसरा उपाय यह हो सकता है कि प्रयोगकर्ता एसटीबी की कीमत बिना ब्याज की वापसी योग्य सिक्योरिटी डिपॉजिट के रूप में जमा कराए तथा प्रयोग की अवधि के दौरान मासिक

किराए के रूप में कीमत का मात्र 5% अदा करे। जब कभी प्रयोगकर्ता सर्विस प्रोवाइडर के कैस क्षेत्र को छोड़कर जाता है, तो सेट टॉप बॉक्स चालू हालत में वापिस लौटाया जा सकता है तथा सिक्योरिटी डिपॉजिट वापिस की जा सकती है। वापसी योग्य सिक्योरिटी डिपॉजिट अर्थात् 999 रु. में से प्रयोग की गई अवधि के लिए 12.50 रु. प्रति माह के हिसाब से कटौती करना उचित होगा।  
(कर्नल बी. सी. खरे, केबल टीवी उद्योग पर्यवेक्षक)

- ii) गैर-कैस क्षेत्रों में एसटीपी लागू नहीं होगा। (आईएमसीएल)
- iii) केवल मल्टी सिस्टम ऑपरेटर जिन्हें केन्द्रीय सरकार द्वारा अनुमति प्रदान की गई है, कैस क्षेत्रों में सिगनल मुहैया कराने के लिए प्राधिकृत होंगे। अतः पहली तथा चौथी लाइन में, 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर' शब्दों के स्थान पर 'सर्विस प्रोवाइडर' शब्दों को प्रतिस्थापित किया जाए। (स्टार)
- iv) एनडीएस ने दूसरे वाक्य (प्रथम वाक्य का स्टैण्डर्ड सेट टॉप बॉक्स के संदर्भ संशोधन किया जा रहा है) के बाद निम्नलिखित को जोड़ने का सुझाव दिया है:— इसके अतिरिक्त, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर एडवांस सेट टॉप बॉक्स का प्रस्ताव देने के लिए स्वतंत्र होगा जोकि स्टैण्डर्ड टैरिफ पैकेज के अनुसार नहीं होगा। (एनडीएस)
- v) सिटीकेबल ने ड्रॉपट टैरिफ आर्डर से यह अनुमान लगाया है कि प्रत्येक एमएसओ/केबल ऑपरेटर इस आदेश के साथ संलग्न अनुसूची- I में उल्लिखित स्टैण्डर्ड टैरिफ पैकेज के अनुसार सब्सक्राइबर्स को बेसिक वनीला कैस बॉक्स देने के लिए बाध्य है। एमएसओ अपने बिजनेस मॉडल के अनुसार, जैसा भी उपयुक्त समझेगा, ऐसी टैरिफ योजनाओं, निबंधनों आदि पर विभिन्न

प्रकार की मूल्य संवर्धित विशेषताओं सहित उन्नत प्रौद्योगिकी वाले एसटीबी का प्रस्ताव देने के लिए स्वतंत्र होगा। (सिटी केबल)

- vi) "एडवांस एसटीबी की परिभाषा के दृष्टिगत खण्ड 3 में इस प्रकार संशोधन किया जाए" इसके अतिरिक्त, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर एडवांस सेट टॉप बॉक्स का प्रस्ताव देने के लिए स्वतंत्र होगा जोकि स्टैंडर्ड टैरिफ पैकेज के अनुसार नहीं होगा, बल्कि बाजार की मांग व्यवहार्यता पर आधारित होगा। (हैथवे)

### परामर्श के लिए मुददा

4) सब्सक्राइबरों से उक्त खण्ड 3 में उल्लिखित एसटीपी या एटीपी पर निम्नलिखित के लिए अलग से कोई प्रभार नहीं लिया जाएगा:—

- (i) सेट टॉप बॉक्स लगाना;
- (ii) सेट टॉप बॉक्स को एक्टिवेट या रिएक्टिवेट करना;
- (iii) स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड; और
- (iv) मरम्मत, अनुरक्षण या अन्य कोई प्रभार।

### प्राप्त टिप्पणियां

- (i) संस्थापना लागत मूल लागत होती है जोकि संभार तंत्र, पेयरिंग, सम्वहलाई तथा जनशक्ति लागत पर आधारित होती है तथा इसे निःशुल्क नहीं माना जा सकता। हम इसके लिए न्यूनतम 400 रु. एकमुश्त की सिफारिश करते हैं। एक्टिवेशन लागत 100 रु. एकमुश्त रखी जा सकती है। बहरहाल, यदि उपभोक्ता स्वयं डिएक्टिवेट करने का अनुरोध करता है या लम्बी अवधि तक प्रयोग न करने के कारण डिएक्टिवेट कर देता है या भुगतान न करने जैसे किसी अन्य कारण होने पर रिएक्टिवेट करने का प्रभार—अधिकतम 200 /रु.

(एकमुश्त) होगा। एसटीबी में स्मार्ट कार्ड प्रभार शामिल नहीं किए गए हैं क्योंकि यह एक हाई सिक्योरिटी आइटम है तथा किराए के रूप में स्मार्ट कार्ड के लिए 400 रु. एकमुश्त प्रभार के रूप में लिए जाएंगे। वैकल्पिक टैरिफ पैकेज के मामले में, हम इस प्रभार को एसटीबी के साथ मिला सकते हैं। वारंटी के अंतर्गत मरम्मत और अनुरक्षण एक वर्ष के लिए निःशुल्क है। इस अवधि के पश्चात न्यूनतम 120 रु. (10 रु. प्रति माह) प्रति वर्ष वार्षिक अनुरक्षण प्रभार के रूप में लिए जाएंगे या अन्य हार्डवेयर उद्योग की भांति वास्तविक खर्च के अनुसार लिए जाएंगे। (आईएमसीएल)

- (ii) पूरा खण्ड हटा दिया जाना चाहिए। ऐसे प्रतिबंध भारतीय मोबाइल फोन टैरिफों पर लागू नहीं होते (और यदि लागू होते हैं, तो इनकी नेमी रूप से अवज्ञा की जाती है)। इस खण्ड में उल्लिखित सेवाओं में अतिरिक्त लागत शामिल है तथा इन्हें निशुल्क कर देने से छूट के दुरुपयोग को नहीं रोका जा सकता तथा न ही सब्सक्राइबर को इसके प्रयोग के प्रति इतना सावधान किया जा सकता है कि वह इसका प्रयोग केवल उस उद्देश्य से करे, जिसके लिए इसे बनाया गया है। इस तथ्य से कि दो मल्टी सिस्टम ऑपरेटरों ने ऐसी मूल्य निर्धारण योजनाओं को संवर्धन प्रस्तावों के रूप में प्रस्तावित किया है, यह आशय नहीं है कि इन योजनाओं के भविष्य में व्यावहारिक (अर्थात् लाभदायक) न होने पर भी इन ऑपरेटरों को ऐसे प्रस्ताव जारी रखने के लिए बाध्य किया जाए। (एनडीएस एशिया पेसीफिक)

- (iii) एसटीबी को लगाना—हमारे अनुमान के अनुसार एक बॉक्स लगाने के लिए 250/- रु. का प्रभार लगाया जाना आवश्यक है तथा एमएसओ को ऐसे बॉक्स लगाने के लिए खर्च की गई वास्तविक राशि को वसूलने की अनुमति दी जानी चाहिए। (ii) एसटीबी को एक्टिवेट/रिएक्टिवेट करना—एक बार जब प्राधिकरण द्वारा संस्थापन लागत प्रभारित किए जाने की अनुमति दे दी जाती है,

तो एमएसओ द्वारा प्रारंभिक एक्टिवेशन प्रभार छोड़ दिए जाने चाहिए। बहरहाल, यदि कोई डिएक्टिवेटेड ग्राहक (किसी भी कारण से, जिसमें भुगतान में की गई चूक, उसके द्वारा किया गया अनुरोध, लम्बे समय तक प्रयोग न करना आदि शामिल हो सकता है) को रिएक्टिवेट किया जाता है, तो यह प्रस्ताव दिया जाता है कि रिएक्टिवेशन प्रभार के रूप में 250 रु. + कर वसूल करने की अनुमति दी जानी चाहिए क्योंकि रिएक्टिवेट करने की प्रक्रिया में संचार, समन्वय, जनशक्ति आदि विभिन्न प्रकार के अनेक प्रयास करने पड़ते हैं जैसाकि ऊपर उल्लेख किया गया है तथा इसके अतिरिक्त इसमें आवश्यक प्राधिकार हेतु एसएमएस प्रणाली से काफी इन्टरफेस भी करना पड़ता है। (iii) स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड—स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड पर 'प्रभार्य नहीं' की स्थिति पूर्ण रूप से अस्वीकार्य है। अतः यह प्रस्ताव दिया जाता है कि सब्सक्राइबर्स को स्मार्ट कार्ड मुहैया कराने के लिए उनसे 400 रु. (स्मार्ट कार्ड के लिए) प्रत्यर्पणीय सिक्योरिटी डिपॉजिट के रूप में प्रभारित किए जाने के लिए एमएसओ को अनुमति दी जानी चाहिए। सब्सक्राइबर यदि कनेक्शन अभ्यर्पित कर देता है तथा व्यूइंग कार्ड चालू हालत में वापिस कर देता है तो उसका सिक्योरिटी डिपॉजिट वापिस कर देना चाहिए। व्यूइंग कार्ड (वीसी) के लिए सिक्योरिटी डिपॉजिट सब्सक्राइबर द्वारा वीसी के साथ संभावित छेड़छाड़/अनुचित संभालने के बचाव के दृष्टिगत प्रभारित किया जाना आवश्यक है। (iv) मरम्मत एवं अनुरक्षण—एमएसओ द्वारा निःशुल्क मरम्मत एवं अनुरक्षण करना संभव नहीं है क्योंकि प्राधिकरण द्वारा प्रस्तावित पट्टा किराया एसटीबी की पूंजी लागत तक वसूल करने के लिए पर्याप्त नहीं है। पहले वर्ष के लिए, चूंकि एसटीबी वारंटी के अंतर्गत होंगे अतः उनकी मरम्मत और अनुरक्षण निःशुल्क होगा। बहरहाल, दूसरे वर्ष से सब्सक्राइबर को विकल्प दिया जाएगा कि वे या तो एक निर्धारित राशि जोकि 125/- से 130/- रु. की रेंज में होगी, से वार्षिक अनुरक्षण संविदा ले लें या फिर एसटीबी में जब भी खराबी होगी तो उसके सुधार/मरम्मत के लिए वास्तविक खर्च की राशि

प्रभारित की जाएगी। उक्त निःशुल्क सेवा मुहैया कराए जाने के लिए दिए तर्क विशेष रूप से इस तथ्य के दृष्टिगत आधारसम्मत नहीं है कि ड्रॉपट टैरिफ आर्डर में प्रस्तावित किया गया किराया एसटीबी की शुद्ध निवेश लागत को वसूल करने के लिए भी पर्याप्त नहीं है। प्राधिकरण इस तथ्य के प्रति पर्याप्त सचेत है कि ऊपर उल्लिखित चारों मदों पर एमएसओ की 'लागत' आती है तथा उसे व्यय के रूप में काफी पैसा खर्च करना पड़ता है। (सिटी केबल)

### परामर्श के लिए मुद्दा

5. कैस एरिया में सब्सक्राइबर, जो एक या अधिक पे-चैनल/चैनलों का समूह प्राप्त करना चाहता है, 1 अक्टूबर, 2006 को या उसके पश्चात किसी भी मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर, जिन्हें केन्द्रीय सरकार ने कैस क्षेत्र में एड्रैसेबल सिस्टम के माध्यम से पे चैनल वितरण करने की अनुमति दी हुई है, को उक्त खंड 3 और 4 में निहित टैरिफ पैकेज के अनुसार अपने परिसर में एक या अधिक सेट टॉप बॉक्स की आपूर्ति करने तथा संस्थापित करने के लिए या तो सीधे या किसी संबंधित केबल ऑपरेटर के माध्यम से आवेदन कर सकता है।

### प्राप्त टिप्पणियां

- (i) खण्ड 9 के अनुसार, सर्विस प्रोवाइडर द्वारा वैकल्पिक टैरिफ पैकेजों पर पहली रिपोर्ट 10 अक्टूबर, 2006 तक दिया जाना आवश्यक है। जब तक सब्सक्राइबर को वैकल्पिक टैरिफ पैकेजों के बारे में पता नहीं चल जाता, तब तक उनके पास स्टैंडर्ड टैरिफ पैकेजों को चुनने के अलावा और कोई विकल्प नहीं होगा। अतः तीसरी लाइन में '1 अक्टूबर, 2006' शब्दों के स्थान पर '10 अक्टूबर, 2006' शब्दों को प्रतिस्थापित किया जाए। केवल मल्टी सिस्टम ऑपरेटर, जिन्हें केन्द्रीय सरकार द्वारा अनुमति प्रदान की गई है, कैस क्षेत्रों में सिगनल मुहैया

कराने के लिए प्राधिकृत हैं। चूंकि 'सर्विस प्रोवाइडरों' की व्याख्या कर दी गई है, अतः तीसरी/चौथी लाइन में, 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर', जिन्हें केन्द्रीय सरकार द्वारा किसी भी संबंधित केबल ऑपरेटर के माध्यम से पे-चैनल वितरित करने की अनुमति प्रदान की गई है' के स्थान पर 'सर्विस प्रोवाइडर' शब्दों को प्रतिस्थापित करें। (स्टार)

### परामर्श के लिए मुद्दा

6. मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर, जैसा भी मामला हो, खण्ड 5 के अंतर्गत कोई अनुरोध प्राप्त होने पर, प्राधिकरण द्वारा कैस क्षेत्रों में सेवा की गुणवत्ता के संबंध जारी विनियमों में उल्लिखित शर्तों के अनुसार ..... दिन के भीतर अनुरोध का अनुपालन सुनिश्चित करेगा।

प्राप्त टिप्पणियां

- (i) 15 दिन के भीतर 1 (आईएमसीएल)
- (ii) एसएसओ/केबल ऑपरेटर को 48 घंटे के भीतर अनुरोध का अनुपालन सुनिश्चित करना चाहिए। केबल टीवी सिस्टम पर सरकार को की गई ट्राई की सिफारिशों में भी इसका उल्लेख किया गया था। (सीयूटीएस)
- (iii) केवल मल्टी सिस्टम ऑपरेटर जिन्हें केन्द्रीय सरकार द्वारा अनुमति प्रदान की गई है, कैस क्षेत्रों में सिगनल मुहैया कराने के लिए प्राधिकृत हैं। अतः पहली लाइन में, 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर, जैसा भी मामला हो' शब्दों के स्थान पर 'सर्विस प्रोवाइडर' शब्दों को प्रतिस्थापित करेंगे। (स्टार)

(iv) सेट टॉप बॉक्स की व्यवस्था करने के लिए ट्राई को समयावधि निर्धारित करने की आवश्यकता नहीं है। एनडीएस का ऐसा विचार है कि कुछ ऐसी अप्रत्याशित समस्याएं भी सामने आ सकती हैं, जिनसे निर्धारित अवधि तक लक्ष्य प्राप्त करना मुश्किल हो सकता है। यह ज्यादा उचित होगा कि एमएसओ को इस बात के लिए प्रोत्साहित किया जाए कि वह सब्सक्राइबर को सेट टॉप बॉक्स लगाए जाने कि एक संभावित तारीख बता दे तथा उस पर कायम रहे एवं उसके प्रति वचनबद्ध रहे। (एनडीएस)

(v) हैथवे का यह सुझाव है कि सब्सक्राइबर द्वारा किए गए अनुरोध का अनुपालन मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर द्वारा ग्राहक से अनुरोध प्राप्त होने के अधिकतम तीन (3) दिन की अवधि के भीतर सुनिश्चित किया जाएगा। (हैथवे)

### परामर्श के लिए मुद्दा

7. उक्त खंड 3 और 5 में निहित उपबंधों का प्रतिकार किए बिना, कौंस क्षेत्र में सब्सक्राइबर बाजार से अनुमोदित क्वालिटी का (भारतीय मानक ब्यूरो द्वारा किए गए उल्लेख के अनुसार) तथा मल्टी सिस्टम ऑपरेटर के सिस्टम के अनुकूल सेट टॉप बॉक्स यदि उपलब्ध हो, तो खरीद सकता है तथा कोई मल्टी सिस्टम ऑपरेटर या केबल ऑपरेटर सब्सक्राइबर को उससे सेट टॉप बॉक्स खरीदने या किराए पर लेने के लिए मजबूर नहीं करेगा। मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर आवेदक द्वारा स्वयं खरीदे गए सेट टॉप बॉक्स के माध्यम से अपेक्षित पे-चैनलों का प्रसारण करेगा।



**प्राप्त टिप्पणियां**

- (i) एमएसओ के लिए यह बाध्यकारी होगा कि वह एसटीबी की तकनीकी विशेषताओं, जोकि उसके सिस्टम के साथ तकनीकी रूप से अनुकूल हों, के बारे में जनता को बताए। यह जानकारी प्राप्त होने पर, बाजार में एसटीबी प्रोवाइडर एसटीबी की आपूर्ति में एमएसओ के साथ पर्याप्त स्पर्धा करने में सक्षम होंगे तथा इससे उपभोक्ताओं को निश्चित रूप से कई विकल्प उपलब्ध होंगे।  
(सीयूटीएस)
- (ii) चूंकि केवल मल्टी सिस्टम ऑपरेटर जिन्हे अनुमोदन प्राप्त है, कैस क्षेत्रों में सिगनल मुहैया करा सकते हैं, अतः चौथी/पांचवीं लाइन में, 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर का सिस्टम' शब्दों के स्थान पर 'सर्विस प्रोवाइडर का सिस्टम' शब्दों को प्रतिस्थापित करें। इसी प्रकार चौथी/पांचवीं तथा सातवीं लाइन में, 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर' शब्दों के स्थान पर 'सर्विस प्रोवाइडर' शब्दों को प्रतिस्थापित किया जाए। सर्विस प्रोवाइडरों को सब्सक्राइबर द्वारा स्वयं खरीदे गए सेट टॉप बॉक्स के माध्यम से भी अपेक्षित पे चैनलों को प्रसारित किया जाना आवश्यक है। अतः सातवीं लाइन में, 'सर्विस प्रोवाइडर' शब्दों के बाद एक शब्द 'भी' जोड़ा जाना चाहिए। आवेदक की व्याख्या नहीं की गई है। अतः नौवीं लाइन में, 'आवेदक' के स्थान पर 'सब्सक्राइबर' शब्द को प्रतिस्थापित किया जाए। (स्टार)
- (iii) सब्सक्राइबर यदि स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड के बिना अपने मानक सैट टॉप बॉक्स को खरीदता है, तो केबल ऑपरेटर सम्हालाई, शिपिंग आदि की लागत को पूरा करने के लिए उचित कीमत पर स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड उपलब्ध कराने के लिए स्वतंत्र है। (एनडीएस)

- (iv) यद्यपि व्यावहारिक रूप से यह मल्टी सिस्टम ऑपरेटर और केबल ऑपरेटर होगा जो स्मार्ट कार्ड के साथ एसटीबी उपलब्ध कराएगा, हैथवे को कोई आपत्ति नहीं है यदि ग्राहक सीधे एसटीबी खरीदता है बशर्ते एमएसओ के एड्रसेबल सिस्टम के साथ ऐसा एसटीबी तकनीकी सुसंगतता बनाए रखे। एमएसओ ग्राहक द्वारा खुले बाजार से सीधे एसटीबी खरीदने पर सेवा की गुणवत्ता की गारंटी नहीं देगा। (हैथवे)

### परामर्श के लिए मुद्दा

8. समय-समय पर प्राधिकरण के निर्देशानुसार कैस क्षेत्र में मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर द्वारा सब्सक्राइबर से सेट टॉप बॉक्स की व्यवस्था के लिए प्रभारित किए जाने वाले टैरिफ की शर्तों सहित प्रकाशित किया जाए।

### प्राप्त टिप्पणी

- (i) चूंकि सर्विस प्रोवाइडर्स को सिर्फ 'वैकल्पिक टैरिफ पैकेज' को प्रकाशित करने की आवश्यकता होगी। प्रथम लाइन में 'टैरिफ' शब्द को 'वैकल्पिक टैरिफ पैकेज' से प्रतिस्थापित किया जाए। कैस क्षेत्र में सिगनल उपलब्ध कराने के लिए सिर्फ वे मल्टी सिस्टम ऑपरेटर जिन्हे केन्द्र सरकार से अनुमति प्राप्त है प्राधिकृत होंगे। इस प्रकार, पहली लाइन में 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर' शब्दों को 'सर्विस प्रोवाइडर' से प्रतिस्थापित किया जाए। (स्टार)

### परामर्श के लिए मुद्दा

9. कैस क्षेत्र में सभी मल्टी सिस्टम ऑपरेटर्स/केबल ऑपरेटर्स केबल टेलीविजन सब्सक्राइबर को सेट टॉप बॉक्स की आपूर्ति से संबंधित सभी निबंधन और शर्तों

सहित टैरिफ पैकेज की सूचना प्राधिकरण को देगा। पहली रिपोर्ट 10 अक्टूबर 2006 तक दे दी जाए और उसके बाद इन टैरिफ पैकेजों में परिवर्तन की सूचना नये टैरिफ पैकेज को लागू करने के 15 दिन पूर्व दी जाए।

### प्राप्त टिप्पणी

- (i) गोपनीयता खण्ड के तहत वैकल्पिक टैरिफ पैकेजिंग में परिवर्तनों को प्राधिकरण को अधिकतम 7 दिन पूर्व सूचित किया जा सकता है क्योंकि अन्य मंचों जैसे डीटीएच और आईपीटीवी और अन्य एमएसओ से कड़ी प्रतिस्पर्धा को ध्यान में रखते हुए ये संवेदनशील होंगे। (आईएमसीएल)
- (ii) पहली लाइन में 'मल्टी सिस्टम ऑपरेटर/केबल ऑपरेटर' शब्दों को 'सर्विस प्रोवाइडर' से प्रतिस्थापित किया जाए। क्योंकि ट्राई को सिर्फ 'वैकल्पिक टैरिफ पैकेज' की ही सूचना दी जाएगी। दूसरी, पांचवी और छठी लाइन में 'टैरिफ पैकेज' शब्दों को 'वैकल्पिक टैरिफ पैकेज' शब्दों से प्रतिस्थापित किया जाए। जैसाकि तीसरी/चौथी लाइन में 'केबल टेलीविजन सब्सक्राइबर' को परिभाषित नहीं किया गया है, 'केबल टेलीविजन सब्सक्राइबर' शब्दों को 'सब्सक्राइबर' शब्द से प्रतिस्थापित किया जाए। ग्राहक, जो वैकल्पिक टैरिफ पैकेजिंग को चुनते हैं, को नये वैकल्पिक टैरिफ पैकेजिंग पर विचार करने के लिए पर्याप्त समय दिया जाए। इसी प्रकार, पांचवी लाइन में '15 दिन' शब्दों को 'एक माह' शब्दों से प्रतिस्थापित किया जाए। (स्टार)
- (iii) प्राधिकरण ने नये चैनल को शुरू करने की सूचना देने हेतु 15 दिन पूर्व की समयावधि निर्धारित की है। सिटी केबल ने विचार व्यक्त किया है कि 15 दिन की बजारा 7 दिन का नोटिस पर्याप्त है। (सिटी केबल)

## परामर्श के लिए मुद्दा

10. चेन्नई के संबंध में, सब्सक्राइबर के पास उपरोक्त अनुच्छेद 3 से 7 के अनुसार टैरिफ पैकेज या मौजूदा किराया या लीज प्रणाली, जो भी उसकी नजर में ज्यादा लाभकारी हो, चुनने का विकल्प हो।

## प्राप्त टिप्पणी

- (i) कैसे टैरिफ के विस्तृत मसौदे स्वीकार्य हैं। अनुरोध है कि चेन्नई को इसके एक भाग के रूप में शामिल किया जाए। वर्तमान में, चेन्नई में, एसटीबी किराये पर देने का विकल्प नहीं है और इस व्यवस्था से ग्राहकों को पे चैनलों को देखने में काफी परेशानियों का सामना करना पड़ रहा है। यदि चेन्नई को टैरिफ प्लान में शामिल किया जाता है तो लगभग दो वर्षों से पीड़ित सब्सक्राइबरों को पे चैनलों का आनंद लेने का कुछ विकल्प मिलेगा। ऐसी आशा है कि ट्राई इस विषय पर विचार करेगा। (श्री शाहुल हमीद)
- (ii) टैरिफ पैकेजों का सिर्फ अनुच्छेद 3 और 4 में उल्लेख किया गया है। इस प्रकार, दूसरी लाइन में शब्द '3 से 7' को शब्द '3 और 4' से प्रतिस्थापित करें। (स्टार)

परामर्श के लिए मुद्दे

अनुसूची-I

सेट टॉप बॉक्स के लिए मानक टैरिफ पैकेज (एसटीपी)

(डिजीटल मॉडल)

विकल्प-I

	विवरण	सिक्योरिटी डिपॉजिट सहित मासिक किराया योजना
1.	प्रति सेट टॉप बॉक्स मासिक किराया	30 रु.
2.	सिक्योरिटी डिपॉजिट (वापसी योग्य)	999 रु. प्रति सेट टॉप बॉक्स
3.	संस्थापन प्रभार	कुछ नहीं
4.	एक्टिवेशन प्रभार	कुछ नहीं
5.	स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड प्रभार	कुछ नहीं
6.	मरम्मत और अनुरक्षण लागत	कुछ नहीं
7.	वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा में से कटौती	इस प्रकार के वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा को, सब्सक्राइबर द्वारा सेट टॉप बॉक्स की वापसी पर किसी भी समय सेट टॉप बॉक्स को किराये या पट्टे पर लेने की तिथि से पांच वर्ष की अवधि तक वापस करते समय, मल्टी सिस्टम ऑपरेटर या केबल ऑपरेटर वापसी-योग्य सिक्योरिटी जमा से प्रत्येक माह या महीने के भाग जिसके लिए केबल टेलीविजन सब्सक्राइबर ने एक सेट टॉप बॉक्स को किराए अथवा पट्टे पर लेकर उपयोग किया के लिए बारह रुपए पचास पैसे (12.50 रु.) की दर पर कटौती करने के हकदार हैं।

नोट: पांच वर्ष की अवधि के बाद कोई किराया नहीं दिया जाएगा और पांच वर्ष की समाप्ति पर सेट टॉप बॉक्स सब्सक्राइबर की सम्पत्ति होगी।

## विकल्प—II

सेट टॉप बॉक्स के लिए मानक टैरिफ पैकेज (एसटीपी)

	विवरण	मासिक किराया
1.	प्रति सेट टॉप बॉक्स मासिक किराया	45 रु.*
2.	संस्थापन प्रभार	कुछ नहीं
3.	सिक्क्योरिटी डिपॉजिट	कुछ नहीं
4.	एक्टिवेशन प्रभार	कुछ नहीं
5.	स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड प्रभार	कुछ नहीं
6.	मरम्मत और अनुरक्षण लागत	कुछ नहीं

\*एनालॉग बॉक्स हेतु यह प्रति सेट टॉप बॉक्स 23 रु. प्रतिमाह होगा

या

अन्य कोई विकल्प

(एक एसटीपी के रूप में स्टैकहोल्डर कोई अन्य विकल्प बताने के लिए मुक्त है।)

## प्राप्त टिप्पणी

- इस प्रकार के उत्पाद के लिए मूल अधिकतम मूल्यद्वांस को ध्यान में रखते हुए 21 रु. प्रतिमाह कटौती होनी चाहिए न की 12.50 रु. प्रतिमाह। इस संबंध में 'विकल्प 1' के नीचे नोट करे ऐसा सुझाव है कि पट्टा कर और पट्टा किराया मुद्दों के अलावा इस विकल्प (I) में मासिक किराया कम से कम 45 रु. प्रतिमाह तक हो तो हम पांच वर्षों के बाद कोई किराया नहीं प्रभारित करेंगे या पट्टा कर और पट्टा किराया मुद्दों के अनुसार मालिकाना हक के लिए पांचवें

वर्ष के अंत में हम 500 रु. प्रभारित करने की अनुमति दी जाए। खण्ड 4 की प्रतिक्रिया में उल्लिखित स्मार्ट कार्ड, एक्टिवेशन और संस्थापन प्रभारों (900 रु.) को जोड़ा जाए। विकल्प-II में 999 रु. जमा करने की आवश्यकता है और यह 5 वर्षों के लिए हो सकती है। बिना जमा के हम किसी योजना की सिफारिश नहीं करते, डिजिटल एसटीबी के लिए 54 माह (जमा को समायोजित करने पर) के बाद मालिकाना हक के विकल्प सहित, 500 रु. के एक न्यूनतम जमा और 60 रु. प्रतिमाह का मासिक किराया। ऊपर दर्शाए गए स्मार्ट कार्ड और संस्थापन प्रभार को शामिल किया जाए। उपरोक्त के आधार पर, एसटीबी हेतु विकल्प पर आईएमसीएल के सुझाव निम्नानुसार हैं:-

999रु. अपफ्रंट डाउन भुगतान जमा

किराया:- पांच वर्ष के लिए 45 रु. प्रतिमाह

एक मुश्त स्मार्ट कार्ड रकम:- 400 रु.

एक मुश्त संस्थापन:- 400 रु.

एक मुश्त एक्टिवेशन:- 100 रु.

कटौती, वापस करते समय 21 रु. प्रतिमाह की दर से "सब्सक्राइबर के लिए पांच वर्ष बाद एसटीबी का मालिकाना हक।" आरम्भिक अपफ्रंट डाउन भुगतान जमा को समायोजित किया जाएगा और वापस नहीं दिया जाएगा।

धन वापसी की आधारभूत शर्त:- कोई भी सब्सक्राइबर धन वापसी के लिए नहीं कह सकता जब तक कि वह शहर/स्थान/घर या एमएसओ जिसके तहत उसके स्थान पर विनिर्दिष्ट कैस डिजीटल एसटीबी कार्यरत हो को न बदल रहा हो। धन वापसी के मामले में ऐसा सब्सक्राइबर द्वारा पर्याप्त सबूत देने पर ही किया जाएगा। इस शर्त को बनाए रखने की आवश्यकता है अन्यथा सब्सक्राइबर उसी एमएसओ से प्रत्येक वर्ष एसटीबी को बदलने के लिए कह सकता है।

(आईएमसीएल)

- (ii) किराए पर विकल्प—I के तहत मासिक खर्च को ध्यान में रखते हुए, उपयोग के लिए वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा में से कटौती, एक मुश्त सिक्योरिटी जमा की लागत का आकलन 50 रु. है। एक ग्राहक के मासिक खर्च के संबंध में दोनों विकल्पों से ज्यादा फर्क नहीं है। प्रौद्योगिकी में तीव्र परिवर्तनों को देखते हुए एसटीबी जिसका सब्सक्राइबर पांच वर्ष बाद स्वामी बन जाएगा अपने आप बेकार हो जाएगा। इसके अलावा, चूंकि एसटीबी अन्य एमएसओ नेटवर्क में कार्य नहीं करेगा ग्राहक के लिए अधिक लाभकारी नहीं है। पहला विकल्प वास्तव में किराया खरीद प्रणाली है और यह 'वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा सहित किराया प्रणाली' जो ये नहीं है के रूप में बता कर, गुमराह करती है। साधारणतः वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा का मतलब यह होता है कि पूरी रकम वापसी योग्य है जैसा कि टेलीफोन कनेक्शन लेने के दौरान जमा करने के मामले में होता है, एलपीजी कनेक्शन लेने के दौरान जमा किया जाता है। मसौदा आदेश एसटीबी की आपूर्ति के लिए चेन्नई में उपलब्ध योजनाओं के संबंध में अनुभव पर मौन है। अंतिम आदेश में ट्राई ग्राहकों के लिए विभिन्न योजनाओं के प्रभावों को विशिष्ट रूप से स्पष्ट करे और चेन्नई के अनुभवों के आधार पर उचित योजनाओं का उपाय करे। इन टिप्पणियों के साथ सुझावों के रूप में निम्नलिखित विकल्पों पर विचार किया जा सकता है:— विकल्प—I (पूरी वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा सहित मासिक किराया योजना): 'वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा से कटौती' और 'पांच वर्ष बाद कोई मासिक किराया नहीं' पर खण्ड को निकालें। इसके इतर 30 रु. मासिक किराया और 999 रु. (पूरा वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा) का विकल्प हो। विकल्प—II (सिर्फ मासिक किराया योजना): ठीक है। विकल्प—III (सिर्फ पूरा वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा): ट्राई ऐसे विकल्प का उपाय करे जहां एसटीबी इस प्रकार से उपलब्ध कराए जाएं जैसे एलपीजी सिलेंडर उपलब्ध होते हैं। विभिन्न पैकेजों (वैकल्पिक टैरिफ पैकेज सहित) में से सब्सक्राइबर को चुनाव करने के लिए ये सभी विकल्प मानक टैरिफ पैकेज के भाग होंगे। (सीयूटीएम)



(iii) दोनों प्रस्तावित मानक टैरिफ पैकेजों से ऐसा प्रतीत नहीं होता की मल्टी सिस्टम ऑपरेटरों और केबल ऑपरेटरों द्वारा मानक सेट टॉप बॉक्स को खरीदने के लिए उधार ली गई धनराशि की लागत पर विचार किया गया है। इस संबंध में विकल्प-II, विकल्प-I से भी बेकार प्रतीत होता है। सेवाओं के संबंध में प्रभारों को न लगाए जाने के संबंध में खण्ड-4 के उत्तर को दोहराया है। विकल्प-I में, वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा से कटौती के संबंध में, एनडीएस ने सुझाव दिया है कि छठी लाइन में कोमा के बाद कथन में, 'सब्सक्राइबर से इस प्रकार के वापसी योग्य सिक्योरिटी जमा .....' शब्दों से पहले 'के अवशेष' शब्दों को जोड़ने के लिए संशोधन किया जाए। (एनडीएस)

(iv) विकल्प-I—अनुरोध है कि प्राधिकरण द्वारा यथा प्रस्तावित 30/- रु. प्रतिमाह के किराए से 60 महीनों की अवधि के भीतर एसटीबी की पूंजी लागत वसूल करना एमएसओ के लिए संभव नहीं है। उल्लेखनीय है कि प्राधिकरण ने 60 महीने की अवधि, अर्थात् वह अवधि जिसमें एमएसओ से एसटीबी पर अपने पूंजी निवेश की वसूली करने की आशा की जाती है, के लिए 30/-रु. प्रतिमाह के किराए को निर्धारित करने का कोई आधार प्रस्तुत नहीं किया है। सिटी केबल को विकल्प-I में उल्लिखित आंकड़े के निर्धारण में प्राधिकरण द्वारा अपनाई गई एसटीबी की लागत अनुमानों के बारे में कोई जानकारी नहीं है। सिटी केबल प्राधिकरण की नोटिस में यह लाना चाहेगा कि एक बेसिक वनिला कैस बॉक्स की मौजूदा लागत 2700/- रु. है। 999 रु. की रिफंडेबल सिक्योरिटी डिपॉजिट को लेखे में लेने के बाद, एसटीबी की खरीद के लिए 1700/- रु. का शुद्ध निवेश करने की आवश्यकता होगी। 14% प्रतिवर्ष, पर पूंजी लागत को ध्यान में रखते हैं, जो बैंकिंग सेक्टर में ब्याज की प्रचालित दर के अनुसार पर्याप्त यथोचित है और 999/- प्रति एसटीबी के सिक्योरिटी जमा की लेखे में लेने के बाद, यह एसटीबी में पूंजी निवेश की वसूली के लिए 7.7 वर्ष या 92

महीनों की अवधि की आवश्यकता होगी। यहां यह विशेष रूप से उल्लेख किया जाता है कि स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड की लागत अलग से है और पूंजी वसूली की ऊपर उल्लिखित अवधि की गणना करते समय इस पर विचार नहीं किया गया है। बहरहाल, एसटीबी इस इलैक्ट्रॉनिक उपकरण है इसलिए उपरलिखित 7.7 वर्ष की पूंजी वसूली अवधि बहुत लंबी है। तदनुसार, एसटीबी के लिए मासिक किराए को इस प्रकार तैयार किया जाए ताकि संपूर्ण निवेश 5 वर्ष की अवधि में वसूल किया जा सके। उस स्थिति में, एसटीबी के पट्टे किराए को संशोधित किए जाने की आवश्यकता होगी और प्राधिकरण द्वारा प्रस्तावित 30/— रु. प्रतिमाह के बजाए 40/— रु. प्रतिमाह निर्धारित किया जाना होगा ताकि एमएसओ एसटीबी पर अपने शुद्ध निवेश की वसूल करने में समर्थ हो सके। संस्थापन प्रभार, स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड प्रभार, मरम्मत तथा अनुरक्षण प्रभार खण्ड 4 में दिए गए प्रत्युत्तर के अनुसार है। 400/— रु. रिफंडेबल सिक्योरिटी डिपॉजिट को प्रभारित किए जाने का प्रस्ताव है। प्राधिकरण ने सिक्योरिटी डिपॉजिट के संबंध में प्रतिमाह के लिए 12.50 रु. की राशि की कटौती करने का निर्धारण का कोई आधार प्रस्तुत नहीं किया है। एसटीबी के निरंतर इस्तेमाल किए जाने के कारण इसमें टूट-फूट के कारण कटौती करने की आवश्यकता है। सब्सक्राइबर रिफंड के लिए केवल निम्नलिखित परिस्थितियों में ही हकदार होंगे:

- (i) ट्रांसफर आदि के कारण वह शहर छोड़कर जा रहा हो या अपना निवास स्थान बदल रहा हो तथा नया निवास स्थान किसी दूसरे एमएसओ द्वारा सेवित क्षेत्र में आता हो।
- (ii) वह सेवा प्रदाता बदलना चाहता हो।

उपर्युक्त अनुबंधताएं अनिवार्य हैं क्योंकि उसका ग्राहक अपने पुराने एसटीबी को सरेंडर करके हर वर्ष नया एसटीबी की मांग कर सकते हैं और आवश्यक कटौती के बाद भी अपना सिक्योरिटी जमा वापस प्राप्त करते हैं। दूसरे शब्दों में, किसी ग्राहक को तब तक बॉक्स सरेंडर करने तथा रिफंड प्राप्त करने की अनुमति नहीं दी जानी चाहिए जब तक वह किसी विशेष सेवा प्रदाता की सेवाएं प्राप्त करता रहता है अन्यथा ग्राहकों के ऐसे गैर इरादतन लचीलेपन से सेवा प्रदाताओं को भारी इनवेंट्री हानि हो सकती है। यह भी स्पष्ट किया जाए कि पट्टा किराया वैट या किसी अन्य कर तथा लागू होने वाले सेवा कर के एकटीवेशन प्रभारों के अध्यक्षीन होगा जो प्राधिकरण द्वारा निर्धारित पट्टा किराए के अलावा सब्सक्राइबर द्वारा देय होगा।

विकल्प-II — इस विकल्प में एसटीबी पर संपूर्ण निवेश एमएसओ द्वारा किया जाना होगा। 14% प्रतिवर्ष की दर पर पूंजी लागत सहित एसटीबी पर 2700/- रु. के निवेश को ध्यान में रखते हुए, पूंजी वसूली 102 महीने में होगी। उल्लेखनीय है कि एसटीबी एक इलैक्ट्रॉनिक उपकरण होने के कारण 102 महीने की प्रस्तावित पूंजी वसूली अवधि काफी लम्बी है। इसके अलावा, हमारी राय है कि इस योजना के दुरुपयोग से बचने के लिए, यह आवश्यक है कि इस योजना में भी रिफंडेबल सिक्योरिटी डिपॉजिट को बदले जाने की अनुमति देने की आवश्यकता है। यदि सिक्योरिटी डिपॉजिट को अनिवार्य नहीं किया जाता है तो एसटीबी का दुरुपयोग किया जा सकता है और एसटीबी में कोई क्षति/खरीदी होने पर ग्राहक पहले 2-3 महीनों में ही उसे बदलने पर जोर डाल सकता है। अतः यह आवश्यक है कि ग्राहक की ओर से संभावित दुरुपयोग से बचने के लिए सिक्योरिटी डिपॉजिट में भुगतान के माध्यम से जोखिम का कुछ भार ग्राहकों पर भी पड़ना चाहिए। यह लापरवाही तथा दुरुपयोग के विरुद्ध एक प्रभावी कदम होगा और ग्राहक एसटीबी की समुचित देखभाल करेंगे। यह बाद के पैराग्राफों में बताए गए अनुसार पूंजी निवेश की

तेज वसूली सुनिश्चित करेगा। सिटी केबल का प्रभाव है कि प्राधिकरण द्वारा यथा प्रस्तावित चिरस्थायी किराए के बजाए 62 महीने के अवधि के लिए 45/-रु. प्रतिमाह के मासिक किराए सहित विकल्प-II में 699/-रु. का सिक्योरिटी डिपॉजिट अनुबंधित किया जाए। एमएसओ 62 महीनों में अपने एसटीबी निवेश को वसूल कर सकेंगे। संस्थापन प्रभारों, सिक्योरिटी प्रभारों, एक्टीवेशन प्रभारों, स्मार्ट कार्ड/व्यूइंग कार्ड प्रभारों, मरम्मत एवं अनुरक्षण के संबंध में टिप्पणियों नहीं है जो उपर्युक्त विकल्प-I में दी गई है। समान रिफंड पॉलिसी लागू होगी जो उपर्युक्त विकल्प-I तथा विकल्प-II में भी विनिर्दिष्ट की गई है। (प्रस्तावित योजना के समर्थन में सार्थक गणनाएं प्राप्त हुई हैं परन्तु इस सार में उन्हें संलग्न नहीं किया गया है। (सिटी केबल)

- v) एक एसटीबी तथा एक स्मार्ट कार्ड की लेंडिड लागत लगभग 3,500/- रु. है। वार्षिक अनुरक्षण प्रभारों (एएमसी) के रूप में एसटीबी वेंडरों तथा कंडीशनल एक्सेस प्रदाता को अतिरिक्त भुगतान भी किए जाने होते हैं। अब यदि हम ट्राई की सिक्योरिटी डिपॉजिट के रूप में 999/- रु. तथा किराए के रूप में 30/- रु. प्रतिमाह का 360/- रु. प्रतिवर्ष की सिफारिशों पर विचार करे तो निम्नलिखित स्थिति उत्पन्न होती है:-

रु. आईएनआर में

एसटीबी की लागत		3500
प्राप्त अपफ्रंट भुगतान	999	
ट्राई द्वारा यथा निर्धारित पांच वर्ष की अनुमानित शुद्ध मौजूदा कीमत	900	
कुल प्राप्त इनपुटों		1899
एमएसओ को घटा		1601

प्रति एसटीबी आधार पर उपर्युक्त घाटा किसी उपभोक्ता को आर्थिक सहायता देने के लिए बहुत अधिक है जिससे किसी सेवा प्रदाता के लिए स्थिर आधार पर वहन करना संभव नहीं है।

अतः हैथवे निम्नलिखित अनुरोध करता है

अपफ्रंट डिपॉजिट 999 रु. रहने दें। इसके अलावा, 30/—रु. प्रति माह की दर से मासिक किराया मात्र 60 महीनों की अधिकतम अवधि के लिए नहीं होना चाहिए। 60 महीने की समाप्ति के बाद ग्राहक को 1,000/— (कुल मिलाकर) का एक मुश्त अतिरिक्त भुगतान करके एसटीबी वापस खरीद लेना चाहिए या एक विकल्प के रूप में ग्राहक 60 महीने की अवधि से आगे बॉक्स का इस्तेमाल करना जारी रख सकता है परंतु, बहरहाल उसे 25/—रु. प्रतिमाह के मासिक अनुरक्षण प्रभार का भुगतान करना होगा। इस अनुरक्षण प्रभार विकल्प पर ग्राहक के सहमत हो जाने के बाद उस एसटीबी के रखरखाव तथा अनुरक्षण को वहन करने की जिम्मेवारी एमएसओ/एलसीओ की होगी।

हैथवे का दूसरा सुझाव यह होगा कि 30/—रु. के उपर्युक्त मासिक किराया कर रहित होगा, जिसका अर्थ है पट्टा किराया कर या सेवा कर, यदि कोई हो, यथा प्रयोज्य प्रचलित प्रतिशत के आधार पर उपभोक्ता से अतिरिक्त वसूल किया जाएगा। इसी प्रकार, 25/—रु. प्रतिमाह का अनुरक्षण प्रभार (जो 60 माह की अवधि से आगे प्रस्तावित है) भी कर रहित होगा। (हैथवे)

## अनुबंध—III

(व्याख्यात्मक ज्ञापन का पैरा 5.4 देखें)

कैस क्षेत्र में टैरिफ पर परामर्श पत्र पर टिप्पणियों का सार

## टिप्पणियां देने वाले स्टोक होल्डरों की विषय-सूची

क्रमांक	स्टोक होल्डरों के नाम	स्थान
1	कर्नल वी.सी. खरे, केबल टीवी उद्योग पर्यवेक्षक	मुंबई
2	वी ओ आई सी ई	नई दिल्ली
3	मैसर्स कंज्यूमर यूनिटी एवं ट्रस्ट सोसाईटी (सीयूटीएस)	जयपुर
4	मैसर्स इन्डसइन्ड मीडिया कम्यूनिकेशन लिमिटेड	मुंबई
5	मैसर्स आरटेल कम्यूनिकेशन लिमिटेड	भुवनेश्वर
6	टाइम्स वारनर इंक	हांगकांग
7	मैसर्स स्टार इंडिया प्राइवेट लिमिटेड	मुंबई
8	मैसर्स ई एस पी एन साफ्टवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड	गुडगांव
9	मैसर्स डिस्कवरी कम्यूनिकेशन इंडिया	नई दिल्ली
10	दी वाल्ट डिजनी कंपनी (इंडिया) प्राइवेट लिमिटेड (निदेशक, इंडिया-कानूनी मामले)	मुंबई
11	मैसर्स मोशन पिक्चर एसोसिएशन	सिंगापुर
12	मैसर्स एन डी एस एशिया पैसैफिक लिमिटेड	मुंबई
13	मैसर्स हैथवे केबल एवं डॉटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड	मुंबई
14	मैसर्स सेट डिस्कवरी प्राइवेट लिमिटेड	मुंबई
15	मैसर्स सिटीकेबल नेटवर्क लिमिटेड	नोएडा

## परामर्श के मुद्दे

i) क्या ट्राई को प्रत्येक चैनल के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करना चाहिए?

### प्राप्त टिप्पणियां

क) जी नहीं। यदि कैस को कार्यान्वित किया जाना है तो यह मौजूदा रूप में अधिनियम के अनुसरण में होना चाहिए। ब्राडकास्टर को कैस क्षेत्र में प्रत्येक पे चैनल के किराए के बिल की दर का प्रकाशन करना चाहिए। बहरहाल, यदि पे टीवी ब्राडकास्टर विनियम का पालन नहीं करता है और सूचना एवं प्रसारण मंत्रालय इस आवश्यकता को लागू नहीं कर सकता है तो ट्राई प्रत्येक चैनल के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करने की प्रक्रिया अपना सकता है।  
(कर्नल वी.सी. खरे (सेवानिवृत्त), केबल टीवी उद्योग पर्यवेक्षक, मुंबई)

ख) जी हां। वर्तमान परिदृश्य, में जब सब्सक्राइबर को सेवा प्रदाता पर विश्वास नहीं है तो विनियामक को मूल्य निर्धारित करके विश्वास को बढ़ाना होगा। (वॉयस, नई दिल्ली)

ग) जी हां। ट्राई को प्रत्येक चैनल के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करना चाहिए। इससे पूर्व कैस क्षेत्र में केबल टीवी के लिए टैरिफ विनियमित करने के तरीके के संबंध में ट्राई कुछ निणर्यों पर पहुंचा था। एक विशेष निर्णय था कि चैनलों के समूह पर अधिकतम अनुमेय छूट विनियम के अनुसार होगी। बाद में, स्टैक होल्डरों (विशेषकर ग्राहकों की समूहों) ने सुझाव दिया कि लोकप्रिय पे चैनलों के व्यक्तिगत मूल्य के अवास्तविक निर्धारण से बचने के लिए एक चैनल के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित कर दिया जाए। यहां पर चिंता कर

विषय यह है कि सदैव यह आशंका रहती है कि ग्राहक का लोकप्रिय चैनल देखने के लिए ब्राडकास्टर द्वारा शोषण किया जा सकता है। (सीयूटीएस, जयपुर)

- घ) ट्राई प्रत्येक चैनल के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित न करे। लेकिन ट्राई के पास किसी शैली के अंतर्गत एक चैनल के लिए अधिकतम मूल्य सीमा के लिए एक सीमा होनी चाहिए। एक चैनल के लिए चैनल में प्रचलित कैस मूल्य और प्रत्येक चैनल के मूल्य निर्धारण के लिए पूर्ववर्ती संकेतों (2003 में) पर विचार करते हुए एक चैनल का उदाहरण के रूप किराए के बिल के आधार पर 20/-रु. से अधिक मूल्य नहीं होना चाहिए। (मैसर्स इंडसइंड मीडिया तथा कम्यूनिकेशन लि., मुंबई)
- ड.) प्रत्येक पे चैनल के लिए ट्राई को अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करना चाहिए। (मैसर्स आरटेल कम्यूनिकेशन लिमिटेड, भुवनेश्वर)
- च) किराए के बिल के आधार पर चैनलों को प्रतिबंधित करने में न सिर्फ प्रोग्रामिंग की विविधता और ग्राहकों के चुनाव में कमी आती है बल्कि यह ग्राहकों की लागत में वृद्धि भी करती है तथा उद्योग की बढ़ोत्तरी को भी सीमित करती है। एफसीसी द्वारा शुरू किए गए अध्ययन के अनुसार किराए के बिल के विकल्प के स्थान पर यदि ग्राहकों के पास मौजूदा टियरों को खरीदने का विकल्प होगा तो टियरों का मूल्य मौजूदा दरों से काफी अधिक होगा। टीटीएच प्लेटफार्म (मौजूदा और संभावित आपरेटरों) के बहुत से आपरेटरों वाला भारतीय बाजार काफी प्रतिस्पर्धी है, अतः मौजूदा मूल्य सीमा को न सिर्फ बढ़ाया जाना चाहिए बल्कि विनियामक द्वारा नए चैनलों के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य लागू करना अनुचित होगा। मूल्यों को वाणिज्यिक करार द्वारा निर्धारित करने की अनुमति दी जाए। नए कार्य का उत्पादन और उनका वितरण एक महंगा और जोखिम भरा



कार्य है जिसकी ब्रेक-ईवन अवधि काफी लंबी है तथा मूल्य निर्धारण से प्रोत्साहन में कमी आएगी और इससे निवेश से कोई लाभ प्राप्त नहीं होगा।  
(टाईम वारनर इंक, हांगकांग)

छ) पूरे विश्व में सरकार परंपरागत तरीके से हस्तक्षेप करती है और मूल्य विनियमित करती है यदि उद्योग आवश्यक सेवाएं (जैसे पानी और बिजली) उपलब्ध कराता है अथवा उद्योग में प्रभावी प्रतिस्पर्धा मौजूद नहीं होती है। प्रसारण उद्योग आवश्यक सेवा उद्योग नहीं है और इसमें प्रतिस्पर्धा में वृद्धि हुई है। कैस के वातावरण के अंतर्गत चैनलों के मूल्य निर्धारण को बाजार की शक्तियों पर छोड़ देना चाहिए और मौजूदा चैनलों को अलग-अलग करने के लिए और/अथवा किराए के बिल के आधार पर मूल्य शुरू करने के लिए किसी विनियम की आवश्यकता नहीं है। ब्राडकास्टर को चैनलों की स्वीकार्यता/मांग के आधार पर मूल्य को बढ़ाने अथवा घटाने की अनुमति दी जाए। बहुआयामी चुनाव उपलब्ध कराने वाले डीटीएच और आईपीटीवी जैसे प्लेटफार्म शुरू हो जाने के कारण संवर्धित प्रतिस्पर्धा के दृष्टिगत नए मूल्य निर्धारित करने वाले विनियम को लागू करने के स्थान पर ट्राई की 1.10.2004 की सिफारिशों के अनुरूप मौजूदा मूल्य विनियम को भी वापस ले लेना चाहिए। (स्टार इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)

ज) पूरे विश्व में सरकार परंपरागत तरीके से हस्तक्षेप करती है और मूल्य विनियमित करती है यदि उद्योग आवश्यक सेवाएं (जैसे पानी और बिजली) उपलब्ध कराता है अथवा उद्योग में प्रभावी प्रतिस्पर्धा मौजूद नहीं होती है। प्रसारण उद्योग आवश्यक सेवा उद्योग नहीं है और इसमें प्रतिस्पर्धा में वृद्धि हुई है। कैस के वातावरण के अंतर्गत चैनलों के मूल्य निर्धारण को बाजार की शक्तियों पर छोड़ देना चाहिए और मौजूदा चैनलों को अलग-अलग करने के लिए और/अथवा किराए के बिल के आधार पर मूल्य शुरू करने के लिए किसी विनियम की आवश्यकता नहीं है। ब्राडकास्टर को चैनलों की स्वीकार्यता/मांग के आधार पर

मूल्य को बढ़ाने अथवा घटाने की अनुमति दी जाए। बहुआयामी चुनाव उपलब्ध कराने वाले डीटीएच और आईपीटीवी जैसे प्लेटफार्म शुरू हो जाने के कारण संवर्धित प्रतिस्पर्धा के दृष्टिगत नए मूल्य निर्धारित करने वाले विनियम को लागू करने के स्थान पर ट्राई की 1.10.2004 की सिफारिशों के अनुरूप मौजूदा मूल्य विनियम को भी वापस ले लेना चाहिए। (ईएसपीएन सॉफ्टवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, गुडगांव)

झ) किसी भी प्रकार का मूल्य विनियम चाहे वह थोक अथवा फुटकर स्तर पर हो प्रतिस्पर्धा के विरुद्ध होता है। किराए के बिल के आधार पर और पे टी वी चैनलों की पैकेजिंग और उनके मूल्य के लिए अधिदेश की भारत के डिजिटल अर्थव्यवस्था में अतिरिक्त निवेश को शिथिल बनाएगी जिसके परिणामस्वरूप लागत में वृद्धि होगी— चैनलों की समूह के स्थान पर बहुत से एकल चैनलों के लिए विपणन एवं प्रोत्साहन लागत में वृद्धि, बहुत-सी संविदागत व्यवस्थाओं के कारण संवर्धित कानूनी लागत, अधिक कर्मचारियों को लगाने और उनके प्रशिक्षण पर अधिक परिचालनिक खर्च, अधिक परिष्कृत बिलिंग प्रणाली के उपयोग के लिए व्यवसाय का उन्नयन, प्रोग्रामरों और वितरकों से पुनः मोलभाव करने से लागत में वृद्धि होगी, ग्राहकों को देखने के लिए कम विकल्प उपलब्ध होंगे, निवेश में कमी आएगी और नए एवं गुणवत्ता पूर्ण कार्यों के सृजन में शिथिलता आएगी। (डिस्कवरी दूरसंचार इंडिया, दिल्ली)

ञ) अन्य बाजारों के हमारे विश्वव्यापी अनुभव के आधार पर ऐसा विश्वास है कि पैकेजिंग विनियम और विशेषकर किराए के बिल के मूल्यों से दर्शकों को चैनलों की उपलब्धता और उनके वितरण पर बड़ा प्रभाव पड़ेगा, जिससे विज्ञापनों से प्राप्त राजस्व में कमी आएगी, पे चैनलों की आमदनी कम होगी और प्रोग्रामों की विविधता में कमी आएगी तथा चैनल व्यवसाय के परिचालन पर सीधे तौर पर प्रभाव पड़ेगा। वर्तमान में भारतीय ग्राहकों को औसतन 200 से ज्यादा चैनल

प्रति परिवार औसतन 200 रु. पर मिलते हैं, जो कि विश्व में न्यूनतम है और ऐसा प्रतिस्पर्धी बाजार शक्तियों तथा ब्राडकास्टर्स द्वारा उचित मूल्यों पर उपलब्धता सुनिश्चित करने के लिए स्वतः विनियम के कारण है। विनियम आवश्यक सेवा उद्योग के लिए होने चाहिए जैसे पानी और बिजली अथवा ऐसे उद्योग जिनमें प्रतिस्पर्धा होने की गुंजाइश न हो। (दी वाल्ट डिजनी कंपनी इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)

- ट) चैनलों के मूल्य को बाजार की शक्तियों पर छोड़ना सबसे अच्छा होता है। यदि मूल्यों और चैनलों की पैकेजिंग को बाजार की शक्तियों पर छोड़ दिया जाए तो केबल आपरेटर्स और चैनलों पर खुद ही दबाव पड़ेगा और वे बाजार में अपनी स्थिति को सुधारने और बचाने के लिए बाध्य होंगी, जिससे ग्राहकों को गुणवत्तायुक्त मनोरंजन और सेवाएं उपलब्ध होंगी। वे मूल्य एवं प्रोग्रामिंग पर अधिपत्य के लिए आपूर्ति और मांग पर आश्रित होंगे। (मैसर्स मोशन पिक्चर संघ, सिंगापुर)
- ठ) जी नहीं, ट्राई को किसी पे चैनल के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करना चाहिए। पे टीवी चैनल गैर-आवश्यक विवेकाधीन सेवाएं हैं जो मूल रूप से मनोरंजन के लिए होती हैं। (मैसर्स एनडीएस एशिया पैसेफिक लि., मुंबई)
- ड) ट्राई को बड़ी अवधि की संभावनाओं में नहीं पड़ना चाहिए और लंबी अवधि के लिए एक चैनल अथवा चैनलों के समूह के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य का निर्धारण के लिए मूल्य निर्धारित नहीं करने चाहिए। बहरहाल, लगभग 12-24 माह की छोटी अवधि के लिए ट्राई को अधिकतम फुटकर मूल्य के मूल्य निर्धारण में लग जाना चाहिए जब तक कि कैस के लिए और उसके विरुद्ध अयथार्थता का निपटारा नहीं हो जाता है। यह केबल टीवी के अंतिम

सब्सक्राइबर्स के हित में होगा। (मैसर्स हैथवे केबल एवं डाटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)

- ढ) जी नहीं। हमारा विश्वास है कि चैनलों के मूल्य के निर्धारण को बाजार की शक्तियों पर छोड़ देना चाहिए। (सेट डिस्कवरी इंडिया प्रा. लि., मुंबई)
- ण) ट्राई को प्रत्येक चैनल के लिए अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करने के स्थान पर एक विशेष श्रेणी में चैनलों के अधिकतम फुटकर मूल्य पर अधिकतम सीमा निर्धारित कर देनी चाहिए। ब्राडकास्टर को लोचशीलता उपलब्ध कराई जानी चाहिए ताकि वह अपने चैनलों के मूल्य प्राधिकरण द्वारा निर्धारित अधिकतम सीमा/अधिकतम मूल्य के भीतर निर्धारित कर सके। उदाहरण के लिए, मनोरंजन श्रेणी में एक चैनल का मूल्य 20 रु. से अधिक नहीं होना चाहिए, धार्मिक श्रेणी में एक चैनल का मूल्य 10 रु. से अधिक नहीं होना चाहिए, एक मूवी चैनल का मूल्य 12 रु. से अधिक नहीं होना चाहिए, एक खेल-कूद चैनल का मूल्य 10 रु. से अधिक नहीं होना चाहिए आदि। उक्त अधिकतम सीमा निम्न मुद्दा सं. (iii) की प्रतिक्रिया में स्पष्ट किए गए अनुसार, चैनलों के समूह के एक चैनल के औसत मूल्य से प्राप्त एक चैनल के मूल्य के निर्धारण के अध्यधीन होना चाहिए। उदाहरण के लिए — मान लीजिए कि चैनल 'एक्स' के संबंध में प्राधिकरण ने 12 रु. की अधिकतम मूल्य सीमा निर्धारित की है, लेकिन चैनलों के समूह के औसत मूल्य के कुछ प्रतिशत के आधार पर उस चैनल का मूल्य 10 रु. है तो उस चैनल का मूल्य 10/- रु. से अधिक नहीं हो सकता है। मूल्य की अधिकतम सीमा सिर्फ कैस लागू होने के आरंभिक स्तर में ही होनी चाहिए अर्थात् 18-24 महीने के लिए और उसके बाद जब संपूर्ण प्रणाली स्थायी हो जाती है तो उसकी समीक्षा की जानी चाहिए। (मैसर्स सिटी केबल नेटवर्क लिमिटेड, नोएडा)

## परामर्श के मुद्दे:

(ii) यदि हां, तो इसे अपनाने के लिए क्या तरीके तथा सिद्धांत होने चाहिए?

### प्राप्त टिप्पणियां

क) यदि ट्राई को टैरिफ तय करने हैं तो दरों में समानता लाने के लिए चेन्नै में पहले से लागू दरों को अपनाया जा सकता है। कैस के लागू होने के पश्चात् ब्राडकास्टर को उपभोक्ता की जरूरत के हिसाब से दरें निर्धारित करने की स्वतंत्रता होगी। दूसरी संभावना यह हो सकती थी कि एक पैकेज दर ली जा सकती है, जैसा कि पहले से ही विद्यमान है, टी आर पी रेटिंग के अनुसरण में चैनलों के समूह में 1 से 5 तक रेटिंग दी जाएगी, 1 से 5 तक के स्केल के अनुसार इस रेटिंग को जोड़कर इसे चैनलों के समूह के मूल्य से भाग देना ताकि प्रति प्वाइंट दर प्राप्त की जा सके। फिर प्रति चैनल अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करने के लिए निर्धारित रेटिंग प्रति रेटिंग प्वाइंट दर पर लगाया जाए। इससे पहले वर्ष के लिए कैस के कार्यान्वयन में सहायता मिलेगी। तत्पश्चात् बाजार की शक्तियां बाजार की सक्रियता के आधार पर विषय-वस्तु की ब्रिकी का निर्णय करेंगी। (कर्नल वी.सी. खरे (सेवानिवृत्त), केबल आपरेटर टीवी उद्योग पर्यवेक्षक, मुंबई)

ख) एक खुले विचार-विमर्श में पाकिस्तान विनियामक द्वारा (इंटरकनेक्शन मुद्दे पर) उपयोग में लाए जा रहे तरीकों पर विचार किया। यह एक मार्गदर्शी भी हो सकता है। चूंकि कैस को केवल महानगरों में ही शुरू किया जा रहा है। इसलिए चेन्नै की दरों को एमआरपी के रूप में उपयोग किया जा सकता था। (वॉयस, दिल्ली)

- ग) सभी पे चैनलों की कीमतें बराबर होनी चाहिए और उनका निर्धारण कैरिज लागत के आधार पर होना चाहिए। यदि संबंधित आंकड़े/जानकारी उपलब्ध न हो तो किसी एक चैनल की दर निर्धारित करने के लिए कटेंट लागत आधार नहीं हो सकती। हमारा दृष्टिकोण यह है कि किसी लोकप्रिय चैनल के लिए कोई प्रीमियम (अतिरिक्त प्रभार) नहीं होना चाहिए क्योंकि ब्राडकास्टर किसी चैनल की लोकप्रियता को भुनाकर विज्ञापनदातों से प्रीमियम वसूल करने में सक्षम हो सकते हैं। दूसरी ओर ब्राडकास्टरों द्वारा (विज्ञापनकर्त्ताओं पर) प्रभारित प्रीमियम अन्ततः उपभोक्ता द्वारा ही दिया जाता है क्योंकि विज्ञापन किसी भी उत्पाद की कीमत में शामिल होती है। जब कैरिज लागत पर आधारित कीमत निर्धारण में आने वाली कठिनाइयों के विषय पर ट्राई बात करती है तो वृहत प्रकार के नेटवर्कों से उसका क्या अभिप्राय है यह स्पष्ट नहीं है। जैसाकि हम जानते हैं वर्तमान में दो प्रकार के नेटवर्क कार्य कर रहे हैं। पहला केबल टीवी नेटवर्क व दूसरा डीटीएच नेटवर्क। यदि इन नेटवर्कों पर चैनलों के प्रसारण में कोई महत्वपूर्ण मतभेद है तो ट्राई भिन्न-भिन्न कैरिज लागत प्रभारित कर सकती है और इस प्रकार विभिन्न कैरिज लागत प्रभारित कर सकती है। इस प्रकार विभिन्न नेटवर्कों द्वारा प्रसारित होने वाले चैनलों के लिए अलग-अलग कीमतें रखी जा सकती हैं। पाकिस्तान विनियामक द्वारा उपयोग में लाई जा रही कार्य प्रणाली वहां सक्षम मानी जाती है। एक विकल्प कीमतों की सामान्य औसत पर विचार करने के लिए हो सकता था तथा दूसरा विकल्प न्यूनतम और अधिकतम पुरानी कीमत को सामान्य औसत की गणना करने के लिए हो सकता था। जहां तक विकोटिकरण का संबंध है, विभिन्न प्रकार के चैनलों को समाचार चैनल, फिल्म चैनल, धार्मिक चैनल, शैक्षिक चैनल (जैसे नेशनल ज्योग्राफिक, डिस्कवरी, हिस्ट्री आदि) बच्चों के चैनल (जैसे कार्टून नेटवर्क, पोगो) गीत चैनल, स्पोर्ट्स, सामान्य मनोरंजन चैनल (जैसे स्टार प्लस, सोनी, जी टीवी, स्टार वर्ल्ड, सभी को भाषाओं के आधार पर आगे भी उप-विकोटिकृत किया जा

सकता है। उपरिवर्णित कोटियों का विभिन्न प्रकार के चैनलों को परिभाषित करने के लिए अनुसरण किया जा सकता है। (सीयूटीएस, जयपुर)

घ) चैनल में एक चैनल के लिए कैस द्वारा पहले से निर्धारित कीमत की कार्य प्रणाली को लागू किया जा सकता है। इसके अलावा सिद्धांत किराए कि बिल के मुकाबले पूरे चैनल समूह पर आधारित होना चाहिए और जब इसे किराए के बिल के आधार पर (स्टैण्ड अलोन आधार पर प्रस्तुत किया जाए) चैनल के लिए कोई तर्कसंगत स्वीकार्य अनुपात होना चाहिए। (मैसर्स इंडसट्रिज मीडिया एंड कम्यूनिकेशन लिमिटेड, मुंबई)

ड.) कार्य प्रणाली निम्नवत होनी चाहिए:—

i) प्रत्येक चैनल को एक विशेष शैली में विकोटिकृत किया जाए तथा ट्राई को विशेष शैली के लिए उच्चतम मूल्य निर्धारित करना चाहिए ताकि किसी भी चैनल को निर्धारित उच्च मूल्य से अधिक मूल्य पर निर्धारित न किया जा सके।

ii) इसी प्रकार सभी नए चैनलों को भी एक विशेष नई शैली के अंतर्गत परिभाषित किया जाएगा। (मैसर्स ऑरटेल कम्यूनिकेशन लिमिटेड, भुवनेश्वर)

च) उपरिवर्णित (i) के उत्तर में कोई टिप्पणी नहीं करनी है। (मैसर्स मोशन, पिक्चरर्स एसोसिएशन, सिंगापुर)

- छ) उपरिवर्णित (प) के उत्तर में कोई टिप्पणी नहीं करनी है। (मैसर्स एनडीएस एशिया पैसेफिक लिमिटेड, मुंबई)
- ज) कैस के चेन्नई के मूल्य निर्धारण को अगले 12-24 महीनों के लिए चैनलों के किराए के बीजक तथा चैनलों के समूह के संबंध में अधिकतम फुटकर मूल्य का निर्धारण करने के लिए तत्काल आधार बनाया जा सकता है तथा किराए के बीजक मूल्यों को टी वी चैनलों के ब्राडकास्टिंग तथा वितरण से संबंधित मुद्दों पर अप्रैल, 2004 में जारी कंसल्टेशन पेपर के अध्याय 3, पैरा 4.1 में प्रकाशित किया गया है। इसी दौरान प्राधिकरण एक ही श्रेणी के अंतर्गत आने वाले चैनलों की लोकप्रियता का पता लगाने तथा रेटिंग एजेंसी की सिफारिशों के आधार पर लोकप्रियता वाले प्रत्येक चैनलों के मूल्यों में सह संबंध का पता लगाने के लिए किसी पेशेवर रेटिंग एजेंसी की सेवाएं ले सकता है। अंततः 12-24 महीनों के बाद, प्रत्येक चैनल का मूल्य निर्धारण बाजार की शक्तियों द्वारा परिचालित तथा तय किया जाएगा। (मैसर्स हैथवे केबल एवं डाटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)
- झ) उपर्युक्त (i) में हमारे उत्तर के अनुसार, हमें इस प्रश्न पर कोई टिप्पणी नहीं करनी है। मूल्य नियंत्रण के लिए इस्तेमाल किए जाने वाला कोई भी कार्य-प्रणाली या सिद्धांत अपरिहार्य रूप से अपर्याप्त होगा तथा संसाधनों के गलत आबंटन तथा बाजार के बिखरने का परिणामी होगा। (सेट डिस्कवरी इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)
- ञ) उपर्युक्त (i) के प्रत्युत्तर में यथा उल्लिखित एक शैली आधारित अधिकतम मूल्य सीमा होनी चाहिए जो एक समूह में किसी चैनल के औसत मूल्य के एक



प्रतिशत के रूप में प्रत्येक चैनल के आकलित मूल्य के अध्यधीन होगा। (मैसर्स सिटी केबल नेटवर्क प्राइवेट लिमिटेड, नोएडा)

### परामर्श के मुद्दे

- iii) क्या ट्राई को एक समूह में किसी चैनल के औसत मूल्य के प्रतिशत के रूप में अधिकतम मूल्य का निर्धारण करके चैनलों की व्यक्तिगत पसंद को प्रमोट करना चाहिए, यदि हां, तो इसका प्रतिशत क्या होना चाहिए।

### प्राप्त टिप्पणियां

- क) कैस ने ब्राडकास्टर्स द्वारा प्रकाशित किए जाने 'किराए के बीजक' पर चैनलों की व्यक्तिगत पसंद को अनिवार्य कर दिया है। यदि ट्राई, किसी समूह के चैनल के प्रतिशत के रूप में, अधिकतम कीमत का निर्धारण करके चैनलों की व्यक्तिगत पसंद को प्रमोट करना चाहता है तो ऐसा प्रतिशत अधिकतम 200 प्रतिशत हो सकता है। (कर्नल वी.सी. खरे (सेवानिवृत्त), केबल टीवी व्यवसाय का पर्यवेक्षक, मुंबई)
- ख) यह किसी चैनल के औसत मूल्य के 40 प्रतिशत से अधिक नहीं होना चाहिए तथा कंसल्टेशन पेपर के पैरा 10 में दिए गए उदाहरण में यथा उद्धृत का दोगुना नहीं होना चाहिए। (वॉयस, दिल्ली)
- ग) कैस के संदर्भ में किसी को भी हैरानी होगी कि इसमें चैनलों का एक समूह क्यों होना चाहिए। समूह की अवधारणा को लागू करके, हम कैस को लागू करने की युक्तिसंगता से दूर होते जा रहे हैं। इसके अलावा, समूह की प्रस्तावना अपने साथ कई जटिलताएं पैदा करती हैं। पहले, अधिकतम अनुमेय

योग्य छूट यह सुनिश्चित करने के लिए तय की जानी होती है कि समूहों के माध्यम से चैनलों का समूहीकरण वाली किसी छूट वाली योजना से व्यक्तिगत पसंद असफल नहीं होती है। (यहां भी, फोकस व्यक्तिगत पसंद को संरक्षित करने पर है) यह इस बात का परिणामी होगा कि ट्राई यह तय करने के प्रयासरत है कि 'स्वीकार्य' अधिकतम अनुमेय योग्य छूट क्या होगी। दूसरी जटिलता तब उत्पन्न हो सकती है जब कोई ब्राडकास्टर विभिन्न समूहों में कोई लोकप्रिय चैनल को शामिल कर लेता है और यह सुनिश्चित करने के लिए समूह के संदर्भ के रूप में इन समूहों में से किसी एक को इसलिए चुनता है कि वह अधिकतम अनुमेय योग्य छूट संबंधी विनियम का पालन कर रहा है। इस प्रकार, ब्राडकास्टर किसी संदर्भित समूह, जो ऐसा करने की अनुमति देता हो, को सेलेक्ट करके किसी लोकप्रिय चैनल के अधिकतम अनुमेय योग्य छूट संबंधी विनियम को निष्फल बनाएगा। इन्हीं कारणों से, समूह बनाने की अनुमति नहीं दी जानी चाहिए। (सी यू टी एस, जयपुर)

घ) जी हां, यह प्रतिशत, जिसे पिछले कंसल्टेशन पेपरों में एम एस ओ गुट द्वारा उल्लेख किया गया है, एक समूह में किसी चैनल की औसत कीमत 50 प्रतिशत से अधिक नहीं हो सकता है। उदाहरण के लिए, यदि 5 चैनलों के एक समूह की अधिकतम फुटकर कीमत 50/-रु. है तो इस समूह के किसी व्यक्तिगत चैनल को किराए के बीजक (स्टैंड अलोन) कीमत के रूप में 15/-रु. से अधिक कीमत नहीं हो सकता। (इंडस इंड मीडिया एंड कम्यूनिकेशन लिमिटेड, मुंबई)

ड.) कैस का वास्तविक लाभ केवल तभी व्यावहारिक होगा जब प्रत्येक चैनल की पसंद को प्रमोट किया जाए और इसलिए प्रत्येक चैनल का अधिकतम मूल्य उस समूह के औसत कीमत के प्रतिशत के रूप में तय किए जाने की

आवश्यकता है तथा किसी भी स्थिति में यह 200 प्रतिशत से अधिक नहीं होना चाहिए। (ओरटेल कम्यूनिकेशन लिमिटेड, भुवनेश्वर)

- च) मौजूदा समूहों को अलग-अलग करना तथा किराए के बीजक द्वारा कीमत निर्धारण करने से सभी में उच्चतम लागत आने की संभावना होगी तथा उपभोक्ताओं को कम चैनल देखने का विकल्प मिलेगा तथा कार्यक्रम का डाइवरसिटी कम होगा। ब्राडकास्टर्स तथा एम एस ओ द्वारा समूहों की पेशकश करना एक अंतर्राष्ट्रीय रूप से स्वीकृत पद्धति है यहां तक यह एड्रसेबल सिटमों पर भी यह उपभोक्ताओं के लिए अधिक लाभकारी है और इस पद्धति को विनियामको/सरकारों ने वैधता प्रदान की है। चैनलों की पैकेजिंग मात्र भारी छूट का द्योतक होती हैं और प्रतियोगिता स्वाभाविक रूप से अप्रभावी समूहीकरण को सीमित करेगी। (स्टार इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)
- छ) मौजूदा समूहों को अलग-अलग करना तथा किराए के बीजक द्वारा कीमत निर्धारण करने से सभी में उच्चतम लागत आने की संभावना होगी तथा उपभोक्ताओं को कम चैनल देखने का विकल्प मिलेगा तथा कार्यक्रम का डाइवरसिटी कम होगा। ब्राडकास्टर्स तथा एम एस ओ द्वारा समूहों की पेशकश करना एक अंतर्राष्ट्रीय रूप से स्वीकृत पद्धति है यहां तक यह एड्रसेबल सिटमों पर भी यह उपभोक्ताओं के लिए अधिक स्वीकार्य है। चैनलों की पैकेजिंग मात्र भारी छूट का द्योतक होती हैं और प्रतियोगिता स्वाभाविक रूप से अप्रभावी समूहीकरण को सीमित करेगी। (मैसर्स ई एस पी एन साफ्टवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, गुड़गांव)
- ज) चैनलों का समूह विभिन्न किस्म की क्वालिटी कनटेंट की डिलीवरी करने का अति किफायती साधन है क्योंकि यह चैनलों की एक श्रृंखला में विपणन तथा आपरेशनल लागतों को फैलाने में सुगमता प्रदान करता है। अपफ्रंट निवेश के

स्तर तथा लंबी अंतरातन अवधि को देखते हुए किसी नए चैनल को लांच करने का जोखिम, समूह के भाग के रूप में वितरण की बृहत पहुंच और प्रतिफल की उचित दर प्राप्त करने की योग्यता के अभाव में भारी मात्रा में बढ़ जाएगा। बृहत पहुंच के बिना पेशकश किए गए समूहों के चैनल विज्ञापन-दाताओं को आकर्षित करने के लिए संघर्ष करेंगे जिससे राजस्व की हानि होगी, और कार्यक्रम में निवेश कम होगा। ऐसी स्थिति में चैनल को या तो सब्सक्रिबेशन शुक्ल बढ़ाना होगा या असफल होने पर बंद करना पड़ेगा। (मैसर्स डिस्कवरी कम्यूनिकेशन इंडिया, दिल्ली)

- ड) चैनलों के मूल्य निर्धारण को बाजार की शक्तियों पर छोड़ देना बेहतर होगा (मैसर्स मोशन पिक्चर एसोशिएशन, सिंगापुर)
- अ) ट्राई को एक समूह में चैनल के औसत मूल्यों के एक प्रतिशत के रूप में अधिकतम मूल्य निर्धारित नहीं करना चाहिए। यह कहते हुए कि बंडलिंग या टायरिंग की टीवी बाजार में रूटीन अन्तरराष्ट्रीय प्रवृत्ति है और उन्होंने इस संबंध में जनरल एकाउंटिंग ऑफिस (जीएओ) को प्रस्तुत यूएस आधारित नेशनल केबल टेलीविजन एसोशिएशन की एक रिपोर्ट तथा जीएओ की रिपोर्ट का हवाला दिया। इस रिपोर्ट का रिपोर्ट का हवाला देते हुए, यह कहा गया है कि प्रतियोगिता से केबल दरें कम होंगी, गुणवत्ता बेहतर होगी तथा किराए के बीजक के दृष्टिकोण से सब्सक्राइबर की पसंद अधिक सुगम होगी परन्तु इसके लिए अतिरिक्त प्रौद्योगिकी की आवश्यकता होगी तथा ग्राहक सेवा तथा केबल नेटवर्क का विज्ञापन के राजस्व की हानि हो सकती है। परिणामस्वरूप, कुछ सब्सक्राइबरों का बिल कम हो सकता है परन्तु अन्यो का बढ़ सकता है। (मैसर्स एनडीएस एशिया पैसिफिक लि. मुंबई)

- (ट) जैसाकि (i) तथा (ii) के उत्तर में बताया गया है, प्राधिकरण एक अंतरिम उपाय के रूप में किराए के बीजक तथा समूहों के मूल्य निर्धारण पर विचार कर सकता है और कैसे स्थापित होने के बाद, कीमत निर्धारण समाप्त किया जा सकता है और प्रत्येक चैनल के मूल्यों को बाजार शक्तियों पर छोड़ा जा सकता है। (मैसर्स हैथवे केबल एवं डाटाकॉम प्रा. लि., मुंबई)
- (ठ) जैसा कि ऊपर बताया गया है, हम मानते हैं कि चैनलों का मूल्य निर्धारण बाजार शक्तियों पर छोड़ना बेहतर है। अधिकतम छूट का निर्धारण करने से बाजार विकृत होने लगेगा जो केवल उपभोक्ताओं, केबल ऑपरेटरों तथा वितरकों को ही नुकसान पहुंचाएगा जो अधिकाधिक संख्या में चैनलों को प्राप्त करके उनमें से अधिक पसंदीदा चैनलों का चुनाव करना चाहते हैं। (सेट डिस्कवरी इंडिया प्रा. लि., मुंबई)
- ज) वितरकों/सब्सक्राइबर्स को अर्थपूर्ण पसंद मुहैया करने तथा कैसे के प्रयासों को सही मायने में प्रभावी बनाने के उद्देश्य से मूल्य निर्धारण फार्मूला तैयार किए जाने की आवश्यकता है जिसके द्वारा एक समूह में शामिल प्रत्येक चैनल के मूल्य की अधिकतम सीमा लागू किया जा सके। ऐसा एक फार्मूला निम्नलिखित हो सकता है:

$$\text{पी} - \text{बीपी} \times 1.5$$

एन

पी - नए चैनलों का मूल्य

बीपी - चैनल समूह का मूल्य

एन - एक चैनल समूह में शामिल चैनलों की संख्या

मान लो एक समूह में 10 चैनल हैं और इस समूह का मूल्य 50/-रु. है तो ब्राडकास्टर प्रत्येक चैनल का मूल्य निर्धारण करने के लिए स्वतंत्र है परन्तु यह मूल्य प्रति चैनल के औसत मूल्य के 1.5 गुना से अधिक नहीं होगा अर्थात्

$$\frac{50}{10} \times 1.5 = 7.5$$

यह कहते हुए कि इस संबंध में ब्राडकास्टरों के बीच कोई विवाद नहीं है कि भारी छूट देना सब्सक्राइबर्स के लिए लाभप्रद होगा। इस बात का अनुरोध किया गया है कि प्रत्येक चैनल को सब्सक्राइब करने की पसंद तथा किराए के बीजक के आधार पर तथा चैनल समूह को सब्सक्राइबर करने की पसंद, दोनों पसंद उपलब्ध होने चाहिए, यदि ये लाभकारी हैं। (मैसर्स सीटी केबल नेटवर्क लि., नौएडा)

#### परामर्श का मुद्दा

iv) यदि ट्राई द्वारा उपर्युक्त (iii) में यथा विनिर्दिष्ट फार्मूले के साथ प्रत्येक का अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित किया जाता है तो क्या ट्राई को चैनलों के समूह के लिए अधिकतम अनुमेय छूट को भी विनियमित करना चाहिए?

#### प्राप्त टिप्पणियां

क) जी नहीं, यह कैसे लागू किए जाने की भावना के विपरीत होगा किसी चैनल का अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करने के बाद, चैनलों का समूह बनाने का मुद्दा ब्रॉडकास्टरों तथा एमएसओ पर छोड़ देना चाहिए, क्योंकि एमएसओ को पहली बार ग्राहक अधिग्रहण फार्म के माध्यम से तथा उसके बाद

ईपीजी/एसएमएस के माध्यम से सब्सक्राइबर को प्रभार्य दरों की सूचना देनी है। (कर्नल वी. सी. खरे (सेवानिवृत्त) केबल टीवी उद्योग पर्यवेक्षक, मुंबई)

- ख) कैस की चर्चा करते समय, समूह की बात नहीं की जानी चाहिए। यह सही समय है जब सब्सक्राइबर इस बंधन से मुक्त हो सकता है। ब्राडकास्टर्स को अपने सब्सक्राइबर्स को आकर्षित करने के लिए अधिक नूतन विचारों का इस्तेमाल करने दें क्योंकि मौजूदा व्यवसाय मॉडल में दबाव रहता है। चैनल समूह के जारी रहने से गैस-कैस सब्सक्राइबर्स के हितों को आघात पहुंचेगा जो इस "उन्मुक्ति दिवस" की प्रतीक्षा में है। (वॉयस, नई दिल्ली)
- ग) उपर्युक्त (iii) के प्रत्युत्तर में हमने जैसा उल्लेख किया है कि कैस के संदर्भ में चैनल समूहों के गठन की अनुमति नहीं होनी चाहिए क्योंकि यह एड्रसेबल सिस्टम के औचित्य को ही समाप्त करता है। (सीयूटीएस, जयपुर)
- घ) जी हां, यदि समूह के अधिकतम किराए के बीजक के मुकाबले फुटकर मूल्य की पुष्टि की जाती है तो अधिकतम अनुमेय छूट एक तार्किक निष्कर्ष होगा (इडसइंड मीडिया एण्ड कम्यूनीकेशन लि., मुंबई)
- ङ) चैनलों के समूह पर अधिकतम अनुमेय छूट पर नियंत्रण लगाए बिना प्रत्येक चैनल की पसंद को बढ़ावा नहीं दिया जा सकता है क्योंकि ये एक-दूसरे से जुड़े मुद्दे हैं। (आरटेल कम्यूनिकेशंस लि., भुवनेश्वर)
- च) उपर्युक्त (i) पर दिए गए उत्तर में दी गई स्थिति को ध्यान में रखते हुए, कोई टिप्पणी नहीं है। (मैसर्स मोशन पिक्चर एसोशिएशन, सिंगापुर)

- छ) ट्राई को न तो पे टीवी चैनलों के अधिकतम फुटकर मूल्य निर्धारित करने चाहिए और न ही चैनलों के समूह के लिए अधिकतम अनुमेय छूट तय करना चाहिए। (मैसर्स एनडीएस, एशिया पेसेफिक लि., मुंबई)
- ज) उपर्युक्त (i) से (iii) के उत्तरों को ध्यान में रखते हुए, ट्राई द्वारा लंबी अवधि के आधार पर किसी विनियम को बनाने की आवश्यकता नहीं है। (मैसर्स हैथवे केबल एंड डाटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)
- झ) जैसाकि ऊपर कहा गया है कि हम मानते हैं कि चैनलों के मूल्य निर्धारण को बाजार की शक्तियों पर छोड़ना ही बेहतर है। अधिकतम छूट तय करने से बाजार विकृत हो जाएगा जिससे ऐसे ग्राहकों, केबल आपरेटरों तथा वितरकों को आघात पहुंचेगा जो अधिकाधिक संख्या में चैनलों को प्राप्त करके उनमें से अधिक पसंदीदा चैनलों का चुनाव करना चाहते हैं। (सेट डिस्कवरी इंडिया प्रा. लिमिटेड, मुंबई)
- ञ) जी हां, अधिकतम फुटकर मूल्य तथा प्रत्येक चैनल का मूल्य तय करने तथा समूह के औसत मूल्य के कतिपय प्रतिशत पर आधारित किराए के बीजक के आधार पर चैनल के मूल्य की अधिकतम सीमा तय करने का स्वाभाविक परिणाम चैनलों के समूहों को सब्सक्राइब करने के लिए अधिकतम अनुमेय छूट का निर्धारण/विनियमन होगा। (मैसर्स सीटी केबल नेटवर्क लिमिटेड, नोएडा)

### परामर्श के मुद्दे

- v) पैरा 10 में दिए गए विकल्पों में से कौन सा अपनाया जाए और क्यों? क्या कोई अन्य विकल्प है जिसे अपनाया जाना चाहिए? यदि हां, तो कृपया कारणों सहित उसके ब्योरे दें।



**प्राप्त टिप्पणियां**

- क) यदि समूहों की अनुमति दी जाती है तो विकल्प-II ..... ऐसा प्रतीत होता है कि कोई अन्य विकल्प नहीं है। (कर्नल वी.सी. खरे (सेवानिवृत्त), केबल टीवी उद्योग पर्यवेक्षक, मुंबई)
- ख) विनियामक तथा अन्य स्टोक होल्डरों में सब्सक्राइबरों का विश्वास बनाने के लिए विकल्प-I को ही अपनाया जाए। (वॉयस, नई दिल्ली)
- ग) समूहों के गठन की अनुमति नहीं है। ट्राई, वहन लागत के आधार पर चैनलों के मूल्य को तय करता है और यदि वहन लागत की गणना करना कठिन है तो ऊपर दी गई श्रेणी के अनुसार किसी विशेष श्रेणी के अंतर्गत आने वाले सभी चैनलों के पुराने मूल्यों के साधारण औसत पर आधारित प्रत्येक श्रेणी के लिए अधिकतम मूल्य तय करता है। (सी यू टी एस, जयपुर)
- घ) विकल्प-III के साथ मिलकर विकल्प-II तथा सबसे बेहतर है और इसे लागू किया जा सकता है। बहरहाल, अधिकतम मूल्य पर चर्चा की जानी चाहिए और इन विकल्पों को अपनाने से पूर्व इसे समाप्त कर देना चाहिए। (इंडस इंड मीडिया एंड कम्यूनिकेशन लिमिटेड, मुंबई)

**विकल्प-II**

- ब्राडकास्टर प्रत्येक चैनल के मूल्य की घोषणा करेगा।
- समूहों के गठन की अनुमति दी जाती है।
- ट्राई समूह छूट की अधिकतम सीमा तय करता है।

### विकल्प—III

- उपर्युक्त II के समान जिसमें यह जोड़ा जाए कि ट्राई चैनल समूह के औसत मूल्य के एक प्रतिशत के रूप में प्रत्येक चैनल मूल्य की अधिकतम सीमा भी तय करता है।
- ड.) पैरा 4 के चौथे विकल्प को अपनाया जाना चाहिए और ट्राई को प्रत्येक श्रेणी के लिए अधिकतम मूल्य तय करना चाहिए तथा चैनल समूह की छूट की अधिकतम सीमा भी तय करनी चाहिए। (ऑरटेल कम्यूनिकेशन लिमिटेड, भुवनेश्वर)
- च.) कोई भी विकल्प का सुझाव नहीं दिया गया है क्योंकि सार्वभौम सेवाओं जैसे कि पानी तथा बिजली के अलावा अन्य मामलों में कोई भी वाणिज्यिक संगठन अपने सामान और/अथवा सेवाओं के लिए सेट दर को निर्धारित करने में सरकारी हस्तक्षेप अच्छा नहीं है। पानी और बिजली को छोड़कर जोकि सरकारी क्षेत्र में अनधिकृत प्रवेश होगा के लिए जार्ज कर सकता है। (डिस्कवरी कम्यूनिकेशन इंडिया, दिल्ली)
- छ.) उपर्युक्त (i) के उत्तर को देखते हुए कोई टिप्पणी नहीं। (मैसर्स मोशन पिक्चर एसोसिएशन, सिंगापुर)
- ज.) सबसे उत्तम विकल्प वह है जो विकल्प 2 में दर्शाए गए है। बहरहाल, चैनल समूह छूटों के लिए अधिकतम सीमा को निर्धारित करना अनावश्यक है। प्रस्तावित नया विकल्प है:—
- ब्राडकास्टर्स द्वारा प्रत्येक अलग चैनल की कीमत की घोषणा की जाएगी।
  - चैनल समूहों को बनाने की अनुमति है।
  - चैनल की कीमत निर्धारण अथवा चैनल समूह की कीमत निर्धारण के लिए कोई सीमा नहीं है

इसके कीमत निर्धारण और चैनल समूहों के घटकों और अन्य शर्तें जैसे न्यूनतम ठेका अवधि और नोटिस अवधि के संबंध में नए विकल्प के लिए अपेक्षित सुरक्षा उपायों की जानकारी ग्राहकों को स्पष्ट रूप से दे दी जाती है। इसके अलावा, यदि ग्राहक किराए के बिल के आधार चैनलों के सेट को स्वीकार करता है और एक अथवा एक से अधिक चैनल समूहों का चयन करने में चैनलों के उसी सेट को चुनने का विकल्प होता है तो चैनल समूहों अथवा किराए के बिल के विकल्पों के लिए लागू कीमतें न्यूनतम होनी चाहिए ताकि यदि वह अनजाने में किराए के बिल को चुन लेता है और जिसके कारण उसे अधिक कीमत देना पड़ रहा हो तो उस स्थिति में भी ग्राहक सुरक्षित हो सके। (मैसर्स एनडीएस एशिया पैसेफिक लिमिटेड, मुंबई)

झ) जैसाकि चेन्नई कैस बाजार में प्रचलित है, जहां ब्राडकास्टर्स द्वारा अलग-अलग चैनलों के साथ-साथ चैनलों के समूहों की एमआरपी की घोषणा की गई है, अगले 12-24 महीनों के लिए अंतरिम उपाय के रूप में चेन्नई की कीमतों को ही अपनाना चाहिए। तत्पश्चात् कीमत का निर्धारण बाजार की शक्तियों पर छोड़ देना चाहिए। (मैसर्स हैथवे केबल डाटाकॉम प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)

ज) जैसाकि ऊपर नोट किया गया है, हम मानते हैं कि चैनलों की कीमत निर्धारण को बाजार शक्तियों पर छोड़ देना सही है। इनमें से किसी भी विकल्प को नहीं अपनाना चाहिए क्योंकि प्रत्येक विकल्प में संदर्भित कीमत नियंत्रण के परिणामस्वरूप बाजार काफी विकृत हो जाएगा जिसके कारण ग्राहकों को आहत पहुंचेगा। (सेट डिस्कवरी इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई)

ट) हम निम्नलिखित की सिफारिश करते हैं:-

- ट्राई ऊपर उल्लिखित पद्धति के अनुसार अलग-अलग पे चैनलों की अधिकतम कीमत निर्धारित करेगा।
- ब्राडकास्टर ट्राई द्वारा निर्धारित अधिकतम सीमा के भीतर प्रत्येक चैनल की अधिकतम फुटकर कीमत की घोषणा करेंगे।
- चैनलों के वितरक/सब्सक्राइबर यदि वे चाहें तो चैनल समूह का भी विकल्प दे सकते हैं।

- ट्राई, चैनल समूह के लिए रियायत की अधिकतम सीमा निर्धारित करेगी।  
(मैसर्स सिटी केबल नेटवर्क लिमिटेड, नोएडा)

#### अनुबंध—IV

सूचना एवं प्रसारण मंत्रालय के दिनांक 31.7.2006 की अधिसूचना सं. जीएसआर 452(ई)/भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण के 20.7.2006 के पत्र के प्रत्युत्तर में ब्राडकास्टर/उनके प्राधिकृत वितरण एजेंसियों द्वारा प्रस्तुत कैस अधिसूचित क्षेत्रों के लिए चैनलों की कीमत से संबंधित सूचना का ब्यौरा दर्शाने वाला विवरण

ब्राडकास्टर/प्राधिकृत वितरक का नाम	प्राप्त कीमतों के संबंध में सूचना का ब्यौरा
1. स्टार इंडिया प्रा. लिमिटेड।	<p>नियम 10 के उपनियम (2) के अंतर्गत यथापेक्षित अधिकतम फुटकर कीमत प्रस्तुत नहीं की गई है। केवल एमएसओ/केबल आपरेटर के अलग-अलग चैनलों और चैनल समूहों की प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर शुद्ध थोक दर दी गई हैं। दर, रुपयों में नीचे दी गई है:</p> <p>i) स्टार प्लस 24/-रु., ii) स्टार मूवी 20/-रु., iii) स्टार वर्ल्ड 14/-रु., iv) स्टार गोल्ड 10/-रु., v) नेशनल जियोग्राफिक चैनल 10/-रु., vi) विजय 10/-रु., vii) चैनल(v) 8/-रु., ix) हिस्ट्री चैनल 15/-रु., x) स्टार वन 22/-रु., xi) दून डिजनी+द डिजनी चैनल 12/-रु., xii) हंगामा 6/-रु.</p> <p>उपर्युक्त सभी चैनलों के चैनल समूह की लागत 54.10 रु. प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह</p>
2. सेट डिस्कवरी प्राइवेट लिमिटेड	<p>नियम 10 के उपनियम (2) के अंतर्गत यथापेक्षित अधिकतम फुटकर कीमत प्रस्तुत नहीं की गई है। केवल दो चैनल समूहों</p>

	<p>के लिए चैनल समूह की लागत के साथ साथ अलग-अलग चैनलों की प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर थोक कीमत दी गई है। दर, रुपयों में नीचे दी गई है:</p> <p>i) एनिमल प्लेनेट 10/-रु., ii) एनीमैक्स 20/-रु., iii) एएक्सएन 14/-रु., iv) डिस्कवरी 15/-रु., v) डिस्कवरी ट्रेवेल एंड लीविंग 12/-रु., vi) एमटीवी 10/-रु., vii) एनडीटीवी प्रोफिट 12/-रु., viii) एनडीटीवी 24/7 14/-रु. ix) निक 10/-रु., x) सब 15/-रु., xi) सेट 24/-रु., xii) सेट मैक्स 20/-रु. xiii) सेट पिक्स 15/-रु., xiv) टेन स्पोर्ट्स 20/-रु.</p> <p>चैनल समूह-1 प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह 52.86 रु. चैनल समूह-2 प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह 55 रु. (*इसमें एक फ्री टू एयर चैनल एनडीटीवी इंडिया भी शामिल है)</p>
3. जी टर्नर लिमिटेड	<p>नियम 10 के उपनियम (2) के अंतर्गत यथापेक्षित अधिकतम फुटकर कीमत प्रस्तुत नहीं की गई है। अलग-अलग चैनलों के लिए एमएसओ/एलसीओ के प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर घरेलू दर ही दी गई हैं। दर, रुपयों में नीचे दी गई है:</p> <p>i) जी टीवी 26.75/-रु., ii) जी ट्रेज 10.70/-रु., iii) रियल्टी 5.35/-रु., iv) सीएनबीसी 21.40/-रु., v) कार्टून नेटवर्क 21.4/-रु., vi) जी मराठी 8/-रु., vii) जी गुजराती 8/-रु., viii) जी पंजाबी 8/-रु., xi) जी बांगला</p>

	<p>8/-रु. x) जी सिनेमा 21.04/-रु., xi) जी स्टूडियो 16.05/-रु., xii) जी केफे 10.70/-रु., xiii) जी न्यूज 10.70, xiv) सीएनएन 5.35/-रु., xv) एचबीओ 25/-रु., xvi) वीएच-1 8/-रु., xvii) जी बिजनेस 10/-रु., xviii) आवाज 10/-रु., xix) पोगो 21.4/-रु., xx) जी स्पोर्ट्स 10/-रु., xxi) जी प्रीमियर 10/-रु., xxii) जी क्लासिक 10/-रु., xxiii) जी एक्शन 10/-रु., xxiv) जी कन्नड़ 8/-रु., xxv) जी तेलगू 10/-रु., xxvi) प्ले टीवी 10/-रु., xxvii) ईटीसी पंजाबी 15/-रु., xxviii) ईटीसी 8/-रु., xxix) जी म्यूजिक 15/-रु., xxx) जी जागरण 10/-रु., xxxi) जी स्माइल 10/-रु., xxxii) 24 घंटे 10/-रु.,</p>
<p>4. ई एस पी एन साफ्टवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड</p>	<p>प्रति सेट टॉप बाक्स की वार्षिक आधार पर अधिकतम कीमत/अधिकतम फुटकर कीमत को अलग-अलग चैनलों तथा चैनल समूह की प्रतिमाह कीमत के रूप में दिया गया है। दर, रुपयों में नीचे दी गई है:</p> <p>i) ईएसपीएन 40.80/-रु., ii) स्टार स्पोर्ट्स 40.80/-रु., iii) ईएसपीएन प्लस 20/-रु., (सभी वार्षिक सब्सक्रिप्शन संविदा के आधार पर)</p> <p>ईएसपीएन एवं स्टार स्पोर्ट्स का चैनल समूह 45/-रु.</p>
<p>5. राज टेलीविजन नेटवर्क लिमिटेड</p>	<p>अलग-अलग चैनलों तथा चैनल समूहों दोनों का प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह अधिकतम फुटकर कीमत दी गई है ब्योरा नीचे दिया गया है:</p>

	<p>i) राज टीवी 6/—रु., iii) राज डिजीटल प्लस 6/—रु., i) वीस्सा टीवी 6/—रु.</p> <p>उपर्युक्त तीनों चैनलों के समूह की कीमत 9 रु.</p>
6. बी4यू टेलीविजन नेटवर्क (इंडिया) प्रा. लि.	बी4यू मूवीज प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह 10/—रु. बी4 म्यूजिक फ्री टू एयर बनना है।
7. सहारा इंडिया टीवी नेटवर्क (सहारा इंडिया वाणिज्यिक निगम लिमिटेड की यूनिट	<p>अलग-अलग चैनलों के लिए कैस क्षेत्रों के लिए प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर अधिकतम कीमत नीचे दी गई है:</p> <p>i) सहारा वन 22.50/—रु., ii) फिल्मी 15/—रु.,</p> <p>दोनों चैनलों के चैनल समूह की कीमत प्रतिमाह प्रति सब्सक्राइबर 25/—रु. होगी।</p>
8. सन टीवी लि.	<p>नियम 10 के अंतर्गत अधिकतम कीमत नहीं दी गई है। कंपनी द्वारा प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह थोक दर रुपयों में दी गई है।</p> <p>i) केटीवी 12.84/—, ii) सनम्यूजिक 3.21/—, iii) सन न्यूज़ 5.35/—, iv) आदित्य 5.35/—, v) तेजा न्यूज़ 5.35/—, vi) उषेटीवी 7.49/—, vii) उदय न्यूज़ 5.35/—,</p>
9. उदय टीवी	<p>नियम 10 के अंतर्गत अधिकतम कीमत नहीं दी गई है। कंपनी द्वारा प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह थोक दर रुपयों में दी गई है।</p> <p>i) उदय टीवी 10.70/—,</p>
10. जेमिनी टीवी प्रा. लि.	<p>नियम 10 के अंतर्गत अधिकतम कीमत नहीं दी गई है। कंपनी द्वारा प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह थोक दर रुपयों में दी गई है।</p> <p>i) जेमिनी टीवी 10.70/—, ii) तेजा टीवी 5.35/—,</p>

## अनुबंध—V

चेन्नई के कैस क्षेत्रों में प्रचलित पे चैनलों के अधिकतम फुटकर मूल्यों को दर्शाने

वाला विवरण

क्र.सं.	चैनल का नाम	प्रति सब्सक्राइबर प्रतिमाह अधिकतम फुटकर मूल्य (रुपए)
क	किराए की बिल की दरें	
1	अल्फा बांगला	16.05
2	अल्फा गुजराती	16.05
3	अल्फा मराठी	16.05
4	अल्फा पंजाबी	16.05
5	एडवेंचर/हिस्ट्री	16.05
6	एनिमल प्लेनेट	4.30
7	एएक्सएन	15.00
8	कार्टून नेटवर्क	21.40
9	चैनल वी	8.60
10	सीएनबीसी	21.40
11	सीएनएन	5.35
12	डिस्कवरी	10.70
13	ईएसपीएन	31.05
14	स्टार स्पोर्ट्स	31.05
15	नेशनल जियोग्राफिक	10.70
16	हॉलमार्क	12.85
17	एचबीओ	25.00



18	निकलोडियोन	10.70
19	सेटमैक्स	15.00
20	सोनी	21.40
21	स्टार गोल्ड	10.70
22	स्टार मूवीज	21.40
23	स्टार प्लस	25.70
24	एमटीवी	10.70
25	स्टार वर्ल्ड	15.00
26	टेन स्पोर्ट्स	15.00
27	जी सिनेमा	21.40
28	जी इंगलिश	10.70
29	जी स्पोर्ट्स	10.00
30	जी एमजीएम	16.05
31	जी न्यूज	10.70
32	जी रियलटी टीवी	5.35
33	जी ट्रेड्स	10.70
34	जी टीवी	26.75
35	पोगो	15.00
36	जी बिजनेस	10.00
37	आवाज	10.00
38	वीएच 1	8.00
39	एमएक्स	15.00
ख	पैकेज (चैनल समूह)	
1	स्टार चैनल समूह-1	59.50

2	सोनी चैनल समूह-1	52.85
3	जी चैनल समूह-1	58.85
4	जी चैनल समूह-2	40.00
5	ईएसपीएन स्टार स्पोर्ट्स (वार्षिक दर प्रतिवर्ष)	376.70

## TELECOM REGULATORY AUTHORITY OF INDIA NOTIFICATION

New Delhi, the 31st August, 2006

**F. No. 15-3/2006-B&CS.**—In exercise of the powers conferred upon it under Sub-section (2) and sub-clauses (ii), (iii), (iv) and (v) of clause (b) of Sub-section (1) of Section 11 of the Telecom Regulatory Authority of India Act, 1997 (24 of 1997) read with Notification No. 39 [No. S.O. 44(E) and 45(E) dated 9-1-2004] issued from File No. 13-1/2004-Restg by the Central Government under clause (d) of Sub-section (1) of Section 11 and proviso to clause (k) of Sub-section (1) of Section 2 of the Telecom Regulatory Authority of India Act, 1997 (24 of 1997), the Telecom Regulatory Authority of India, hereby makes the following Order, namely :—

1. Short title, extent and commencement:

- i) This Order shall be called “The Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services (Third) (CAS Areas) Tariff Order, 2006 (6 of 2006)”.
- ii) This Order shall apply throughout the territory of India.
- iii) This Order shall come into force from the date of its publication in the Official Gazette except as otherwise indicated elsewhere in the Order.

2. Definitions:

In this order, unless the context otherwise requires,

- (a) “addressable system” means an electronic device or more than one electronic devices put in an integrated system through which television signals can be sent in encrypted or unencrypted form, which can be decoded by the device or devices at the premises of the subscriber within limits of the authorization made, on the choice and request of such subscriber, by the service provider to the subscriber;

- (b) **“alternative tariff package” (ATP)** means a tariff package which a service provider may offer, in addition to the standard tariff package, for supply of a set top box to the subscriber for receiving programmes;
- (c) **“Authority”** means the Telecom Regulatory Authority of India established under subsection (1) of section 3 of the Telecom Regulatory Authority of India Act, 1997[24 of 1997];
- (d) **“basic service tier”** means a package of free-to-air channels provided by a cable operator, for a single price to the subscribers of the area in which his cable television network is providing service and such channels are receivable for viewing by the subscribers on the receiver set of a type existing immediately before the commencement of the Cable Television Networks (Regulation) Amendment Act, 2002 without any addressable system attached to such receiver set in any manner;
- (e) **“broadcaster”** means any person including an individual, group of persons, public or body corporate, firm or any organization or body who or which is providing programming services and includes his or her authorized distribution agencies;
- (f) **“CAS area”** means the State(s), City(ies), Town(s) or Area(s), where, in terms of a notification issued from time to time under sub section 1 of Section 4A of The Cable Television Networks (Regulation) Act 1995 (7 of 1995), it is obligatory for every multi system operator/cable operator to transmit or retransmit programmes of any pay channel through an addressable system;
- (g) **“cable operator”(CO)** means any person who provides cable service through a cable television network or otherwise controls or is responsible for the management and operation of a cable television network;
- (h) **“commercial subscriber”** means any subscriber who receives a programming service at a place indicated by him to a service provider and uses such signals for the benefit of his clients, customers, members or any other class or group of persons having access to such place;
- (i) **“cable service”** means the transmission by cables of programmes including re-transmission by cables of any broadcast television signals;

(j) **“cable television network”** means any system consisting of a set of closed transmission paths and associated signal generation, control and distribution equipment, designed to provide cable service for reception by multiple subscribers;

(k) **“distributor of TV channels”** shall have the same meaning as given in sub-clause (j) of clause (2) of the Telecommunication (Broadcasting and Cable Services) Interconnection Regulation 2004 (13 of 2004);

l) **“direct to home operator”(DTH Operator)** shall have the same meaning as given in sub-clause (k) of clause (2) of the Telecommunication (Broadcasting and Cable Services) Interconnection Regulation 2004 (13 of 2004);

(m) **“free to air channel” (FTA Channel)** means a channel for which no fees is to be paid to the broadcaster for its retransmission through electromagnetic waves through cable or through space intended to be received by the general public either directly or indirectly and which would not require the use of an addressable system attached with the receiver set of a subscriber;

(n) **“maximum retail price”(MRP)** is the ceiling price (exclusive of taxes) that will be payable by a subscriber to the cable operator or the multi system operator as the case may be for each pay channel or bouquet of pay channel;

(o) **“multi system operator”(MSO)** means a cable operator who receives a programming service from a broadcaster or his authorized agencies and re-transmits the same or transmits his own programming service for simultaneous reception either by multiple subscribers directly or through one or more cable operators and includes his authorized distribution agencies by whatever name called;

(p) **“ordinary subscriber”** means any subscriber who receives a programming service from a service provider and uses the same for his/her domestic purposes;

(q) **“pay channel”** means a channel for which fees is to be paid to the broadcaster for its retransmission through electromagnetic waves through cable or through space intended to be received by the general public either directly or indirectly and which would require the use of an addressable system attached with the receiver set of a subscriber;

(r) **“programme”** means any television broadcast and includes

- i) exhibition of films, features, dramas, advertisements and serials;
- ii) any audio or visual or audiovisual live performance or presentation;

and the expression ‘programming service’ shall be construed accordingly;

(s) **“service provider”** means the government as a service provider and includes a licensee as well as any broadcaster, multi system operator(MSO), cable operator or distributor of TV channels;

(t) **“set top box”(STB)** means a device, which is connected to, or is part of a television and which allows a subscriber to receive in unencrypted/descrambled form subscribed pay channels through an addressable system;

(u) **“standard tariff package” (STP)** means a package of tariff as may be determined by the Authority for supply of a set top box to the subscriber by a service provider for receiving programmes;

(v) **“subscriber”** means a person who receives the signals of a service provider at a place indicated by him to the service provider, without further transmitting it to any other person and includes ordinary subscribers and commercial subscribers unless specifically excluded;

3. Notwithstanding anything contained in the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services (Second) Tariff Order 2004 (6 of 2004):-

- i) the charges<sup>1</sup> payable by subscribers to cable operators/multi system operators/broadcasters in the CAS areas shall be determined by the provisions of this Order;
- ii) the charges<sup>1</sup> payable by cable operators to multi system operators/broadcasters and by multi system operators to broadcasters in the CAS areas shall be determined by the provisions of the Telecommunication (Broadcasting and Cable Services) Interconnection (Second Amendment) Regulation, 2006 (9 of 2006) dated 24<sup>th</sup> August, 2006, read with this Order.

<sup>1</sup> The word “charges” used for compatibility with the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services (Second) Tariff Order 2004 (6 of 2004) dated 1<sup>st</sup> October, 2004.

#### 4. Tariff ceiling for 'basic service tier' in CAS areas:

The maximum amount which a cable operator/multi system operator may demand from a subscriber for receiving the programmes transmitted in the basic service tier provided by such cable operator/multi system operator shall not exceed Rs.77/- per month exclusive of taxes, for a minimum of thirty free-to-air channels. Free-to-air channels over and above the basic service tier would also be made available to the subscribers within the maximum amount mentioned above. This ceiling shall be effective from 31<sup>st</sup> December, 2006 and shall remain in force until otherwise notified.

Explanation: In respect of CAS areas of Chennai where CAS has already been implemented, the ceiling mentioned in this clause shall take effect from the date of publication of this notification.

#### 5. Tariff for supply of set top boxes in CAS areas:

i) The provisions of this clause shall be effective from 15<sup>th</sup> October, 2006 and shall remain in force until otherwise notified.

ii) Every multi system operator / cable operator in a CAS area shall compulsorily offer to the subscribers both Option I and Option II of the standard tariff package (STP) specified in the Schedule annexed to this Order. In addition, the multi system operator / cable operator will be free to offer alternative tariff packages (ATP) and the subscribers shall have the freedom to choose from amongst the tariff packages so offered including the standard tariff package specified by the Authority.

iii) There shall be no levy or collection of any charges separately from the subscribers, either in the STP or in the ATP referred to in sub clause (ii) above, on account of

- a) installation of set top box;
- b) activation or reactivation of set top box;
- c) Smart Card / Viewing Card; and
- d) repair, maintenance or any other charges (for the first five years)

iv) A subscriber in a CAS area who desires to receive one or more pay channel(s)/bouquets of pay channels may make an application, on or after 15<sup>th</sup>

October 2006, to any one of the multi system operators/cable operators for supply and installation of one or more set top boxes in his premises as per the tariff contained in sub clauses (ii) and (iii) above.

v) A multi system operator /cable operator as the case may be, on receipt of a request under sub-clause (iv), shall ensure compliance with the request within two days of completion of all formalities as specified in the Standards of Quality of Service (Broadcasting and Cable Services) (Cable Television - CAS Areas) Regulation, 2006 (8 of 2006) dated 23<sup>rd</sup> August, 2006 issued by the Authority.

Provided that where a subscriber has already taken a STB under the STP and takes a refund after surrendering the STB, then that subscriber will not be entitled to a new STB under the STP (from the same service provider) unless he/she is shifting residence to another city or to another area in the same city where the service is not available from the same multi system operator.

vi) Without prejudice to the provisions contained in sub clauses (ii) to (v) above, a subscriber in a CAS area shall be free to buy a set top box of approved quality (as specified by Bureau of Indian Standards) from the open market, if technically compatible with the multi system operator's system, and no multi system operator or cable operator shall force any subscriber to buy or take on rent the set top box from him/her only. The multi system operator/cable operator shall transmit the requisite pay channels through the set top box acquired by the subscriber on his own.

vii) In respect of Chennai, a subscriber shall have the option to opt for the tariff packages as per sub clauses (i) to (vi) above, or to continue with the existing rental or lease scheme.

#### **6. Ceiling on maximum retail prices for pay channels in CAS areas:**

(i) It shall be mandatory on the part of the broadcaster to offer pay channels on a-la-carte basis to multi system operators, and multi system operators in turn shall offer pay channels on a-la-carte basis to cable operators. Similarly, multi system operators/cable operators shall also offer pay channels on a-la-carte basis to the subscribers. In addition to the a-la-carte offer, pay channels can also be offered in the form of bouquets.

(ii) In CAS areas, the ceiling in respect of maximum retail prices (MRP) payable by a subscriber to multi system operator/cable operator shall be five rupees per pay channel per month (exclusive of taxes). The maximum retail price for a pay channel within this ceiling shall be fixed by the broadcaster.

Provided that where the subscriber has opted for a pay channel for a period less than four months then the subscriber shall pay for four months of the MRP of the concerned pay channel.

(iii) The ceiling on MRP contained in sub clause (ii) above shall apply to all the existing pay channels as well as to new pay channels.

(iv) Notwithstanding anything contained in clauses 3.1, 3.2 and 3.5 of the Telecommunication (Broadcasting and Cable services) Interconnection Regulation, 2004 (13 of 2004), dated 10<sup>th</sup> December, 2004, the amounts payable by the MSOs to broadcasters and by cable operators to MSOs under the provisions of this order read with the provisions of clauses 5.1, 5.2 and 5.3 of the aforesaid Interconnection Regulation (as amended on 24.8.2006) shall not apply to non-CAS areas, to DTH operators or to any other distributor of TV channels.

(v) The nature of any channel, i.e., free to air or pay will normally remain the same for a period of one year. Any broadcaster of a free to air channel intending to convert the channel into a pay channel or vice-versa shall inform the Authority and give public notice one month before the scheduled date of conversion. The public notice shall be published at least in two newspapers, of which one should be a national newspaper and one in the same language as the channel proposed to be converted. The notice period of one month will be counted from the last date of publication in the newspaper, or from the date of receipt of intimation by the Authority, whichever is later. In addition, during the notice period, a scroll will also be run at periodic intervals on the channel proposed to be converted.

(vi) The provisions of sub clauses (i) to (v) above shall not apply to commercial subscribers and the same shall be governed by the Supreme Court Order dated April 28, 2006 in Civil Appeal No.2061 of 2006.

(vii) The provisions of this clause shall take effect from 31st December, 2006.



## 7. Reporting Requirement:

i) All multi system operators in a CAS area shall report to the Authority tariff packages, including all terms and conditions, associated with the supply of set top boxes to the subscribers. The first such report shall be sent by 12<sup>th</sup> October, 2006 and thereafter any changes to these tariff packages shall be reported 7 days prior to the launch of a new tariff package.

ii) All broadcasters shall report to the Authority, the MRPs fixed by them under clause 6(ii) for their pay channels to be effective from 31<sup>st</sup> December, 2006. The first such report shall be sent by 12<sup>th</sup> October, 2006 and thereafter any changes to these prices shall be reported 30 days prior to the change. All broadcasters shall also publish these MRPs on their respective web sites.

## 8. Explanatory Memorandum:

This Order contains an Explanatory Memorandum attached as **Annex-A**.

### Schedule

### Standard Tariff Package (STP) for Set Top Box

### (Digital Model)

#### OPTION - I

Particulars	Monthly Rental Scheme with Security Deposit
1) Rent per month per Set Top Box	Rs. 30/-
2) Security Deposit [Refundable]	Rs. 999/- per set top box
3) Installation Charges	Nil
4) Activation charges	Nil
5) Smart Card/Viewing Card Charges	Nil
6) Repair and Maintenance Cost	Nil.
7) Deduction from Refundable Security Deposit	The multi system operator or cable operator shall be entitled to make deductions from the refundable security deposit at the rate of twelve rupees and fifty paise (Rs.12.50) for every month or part of the month for which the subscriber has used a set top box taken on rent or lease, while refunding such refundable security deposit to the subscriber upon

return of the set top box at any time up to a period of five years from the date of hiring or leasing of the set top box. This refund would be made where the STB has not been tampered with as provided in clause 6.3 of the Standards of Quality of Service (Broadcasting and Cable Services) (Cable Television – CAS Areas) Regulation, 2006 (8 of 2006) dated 23<sup>rd</sup> August, 2006 issued by the Authority.

Note: No monthly rentals will be payable after the period of five years and the set top box will become the property of the subscriber after the expiry of five years. The subscriber shall however be liable to pay repair and maintenance charges from the sixth year onwards.

## OPTION - II

AND

Particulars	Monthly Rental Scheme with Security Deposit
1) Rent Per Month Per Set Top Box	Rs.45/- *
2) Security Deposit (Refundable)	Rs.250/- per Set Top Box
3) Installation Charges	Nil
4) Activation charges	Nil
5) Smart Card/Viewing Card Charges	Nil
6) Repair and Maintenance Cost	Nil.
7) Deduction from Refundable Security Deposit	The multi system operator or cable operator shall be entitled to make deductions from the refundable security deposit at the rate of three rupees (Rs.3) for every month or part of the month for which the subscriber has used a set top box taken on rent or lease, while refunding such refundable security deposit to the subscriber upon return of the set top box at any time up to a period of five years from the date of hiring or leasing of the set top box. This refund would be made where the STB has not been tampered with as provided in clause 6.3 of the Standards of Quality of Service (Broadcasting and Cable Services) (Cable Television – CAS Areas) Regulation, 2006 (8 of 2006) dated 23 <sup>rd</sup> August, 2006 issued by the Authority.

\*For Analogue Boxes this would be Rs. 23 per month per Set Top Box.

Note: No monthly rentals will be payable after the period of five years and the set top box will become the property of the subscriber after the expiry of five years. The subscriber shall however be liable to pay repair and maintenance charges from the sixth year onwards.

By Order,  
 RAKESH KACKER, Advisor (B&CS-I)  
 [ADVT III/IV/142/2006-Exty.]

**ANNEXURE—A****EXPLANATORY MEMORANDUM**

1. The Hon'ble Delhi High Court in its order (Single Judge Bench) of 10<sup>th</sup> March, 2006 had directed that the Conditional Access System (CAS) be implemented within four weeks in the three Metros of Mumbai, Kolkata and Delhi. Union of India filed an appeal (LPA 985 of 2006) before a Division Bench of the Delhi High Court for extension of time for implementation upto 31st January 2007. The Hon'ble Division Bench in its order of 20<sup>th</sup> July, 2006 permitted time upto 31st Dec, 2006. Government of India has also issued a notification on 31st July, 2006 notifying areas in the three cities of Mumbai, Kolkata and Delhi where CAS would be implemented w.e.f 31st December 2006. In Chennai, CAS is already in force and will continue. The Government of India also notified certain amendments to the Cable Television Networks Rules 1994 on 31<sup>st</sup> July 2006.

2.(i) The implementation of CAS requires a number of steps to be taken. In respect of tariff matters these are:

- (a) **Tariff ceiling for 'basic service tier';**
- (b) **Tariff for supply of Set Top Boxes (STB)s; and**
- (c) **Maximum Retail Prices for pay channels.**

The Explanatory Memorandum accordingly has been divided into three parts dealing with these three issues. Before going into the individual components of this order it is necessary to explain the general approach of the Telecom

Regulatory Authority of India (hereafter referred to as the Authority) to these issues.

ii) The fundamental principle of regulation is to allow the market forces to work and to ensure a level playing field amongst various service providers. At the same time whenever the Regulator considers that there is not enough competition in the market, regulatory intervention is required to protect the interests of the subscribers. This fundamental principle has been kept in mind by the Authority while finalising this tariff order. The Authority would closely monitor the developments in the market and as the level of competition increases a review of the tariff regime would be considered.

iii) Price regulation is justified when markets fail to produce competitive prices. When markets are competitive and are said to function smoothly, they will lead to “efficient” prices that maximize value to consumers. For this efficient ideal competitive situation to be realized, the market must meet a number of conditions. These conditions include that the market must have several suppliers and consumers with none so large as to affect prices. There should also be free entry to and exit from the market. Where all these conditions are not present, the market will not generally produce optimal results. In such a situation, there is justification for intervention by the Regulator to improve social welfare. The introduction of price regulation in any market is one such intervention necessitated on account of lack of adequate competition in the market. Such market failures are caused by a number of factors.

iv) In the case of cable television sector in India, historically, there has been lack of effective competition and lack of choice to the subscribers. Cable

services, particularly the last mile operations, are in the nature of a monopoly market in India. Although, the cable TV industry is fragmented, it is characterised by a few dominant broadcasters and large Multi System Operators (MSOs) with some of them having vertically integrated operations, resulting in unequal bargaining powers amongst various players in the supply chain.

v) The slow pace of growth of the alternative modes of delivery of television services is one of the major factors responsible for the lack of competition in the market. Coupled with the unequal bargaining powers amongst various players as explained above, the sector witnessed rampant disconnection disputes, numerous billing and payment disputes, allegations of discriminatory practices in pricing and unfair trade practices in the last few years resulting in considerable litigation in the courts of law. This affected the interests of subscribers as they did not have effective choice of delivery platforms, choice of operators or choice of channels.

vi) The introduction of CAS provides subscribers with a degree of choice that they did not have so far. The CAS also brings in the transparency in the system and meets the ultimate objective of bringing in addressability in the system. However, the effectiveness of the CAS to the consumer largely depends upon the manner in which the channels are made available to the consumers by the broadcasters/operators. In a market which is considered to be lacking in competition, it is necessary to ensure that choice of individual channels is available to the subscriber within this addressable system i.e. CAS. With this end in view, the Ministry of Information and Broadcasting vide their Notification dated 31<sup>st</sup> July, 2006 have mandated transmission/re-transmission

of the programmes of every pay channel through an addressable system in the notified areas.

vii) Since CAS, currently in force in Chennai only, is to be extended to the notified areas of Mumbai, Kolkata and Delhi in a time bound manner, the changeover needs to be properly regulated so as to ensure that the transition takes place in a smooth manner. The new system would require that subscribers would have to make a number of decisions about acquiring an STB and deciding the channels that they wish to see. In making this transition as smooth as possible, the Authority has been guided by the following considerations:

- a) The subscribers should have the option of viewing the free to air channels at an affordable price without making any other payment for set top box, etc.
- b) The subscribers who wish to see the pay channels should be able to get a STB on *reasonable terms* and also have an *option to exit* the service if they find it not satisfactory.
- c) The subscribers having spent their money on acquiring a STB should in return get the *freedom to choose individual pay channels rather than buy a large bouquet of channels* that contains channels that he / she does not wish to watch. Further, the *tariff* applicable to such pay channels should *be affordable to the subscriber*.
- d) The need to facilitate the industry to move to a new era where there is greater transparency and reduction in the scope of disputes amongst the stakeholders particularly between broadcasters/ distributors and MSOs/cable operators (COs).

viii) Thus, the Authority believes that the framework of tariff regulation for the basic service tier (FTA channels), STB rental scheme and pay channel prices should be to the benefit of not just the consumers but also the industry as a whole.

### 3. Tariff for 'basic service tier' in CAS Areas

3.1 The Government of India vide notification no. S.O. 503(E) dated May 7, 2003 had fixed a ceiling rate of Rs.72/- per month per subscriber for the basic service tier under the Cable Television Networks (Regulation) Act, 1995. The Authority had, vide its tariff order dated 01.10.2004, fixed a general ceiling on the charges payable by subscribers to cable operators, cable operators to MSOs/broadcasters and MSOs to broadcasters throughout the country, both in respect of free-to-air and pay channels, at the levels prevalent as on 26.12.2003. By a subsequent amendment to the tariff order dated 1st December, 2004, the Authority allowed an increase of 7% in order to make adjustments for inflation, with effect from 1st January, 2005. A subsequent increase of 4% on account of inflation was allowed by the Authority by a tariff amendment order dated 29.11.2005 with effect from 1st January, 2006 but this increase has been stayed by the Hon'ble TDSAT.

3.2 Keeping the affordability objective in view, it had been proposed by the Authority (in the aforesaid draft tariff order) to notify a tariff ceiling for the basic service tier in areas notified by the Government under section 4A(1) of the Cable Television Networks (Regulation) Act, 1995 (Cable Act). The basic service tier is to include at least thirty free-to-air channels and the tariff ceiling for such basic service tier was proposed by adopting the maximum price of Rs.72/- as determined by the Government and adding the seven percent

increase allowed by the Authority with effect from 1.1.2005. Thus, the ceiling of rates fixed for the basic service tier in CAS areas was proposed at Rs.77/- (Rupees seventy seven only) per month per subscriber i.e., Rs.72/- plus Rs.5/- on account of the 7% increase for inflation allowed earlier. Free-to-air channels, over and above the basic service tier, would also be made available to the subscribers within the maximum amount mentioned above. This was proposed to be applicable in all areas notified by the Government as CAS areas under section 4A(1) of the Cable Act.

3.3 A draft of the Tariff Order providing for basic service tier charges was placed on the Authority's website on 27<sup>th</sup> July 2006. Gist of the comments received was placed on the Authority's website on 17.8.2006 and a copy of the same is attached as Annexure-I. The operators (MSOs and COs) have suggested that the tariff for basic service tier should be hiked and the extent of increase suggested by them ranged from Rs.20 to Rs.100 per subscriber per month. This would mean that the tariff ceiling for the basic service tier would become about Rs.100 to Rs.180.

3.4 In this context, the Authority recalled the requests made by the consumer groups in 2004, wherein they had argued even at that time that the price of the basic tier fixed at Rs.72/- per month itself was excessive and should be brought down. The consumer groups that were associated during the estimation of costs of basic service tier in 2002-03 have also represented to the Authority that there was a scope for reducing the basic service tier tariff and that this was in fact increased from the original cost estimates as a compromise/ concession to MSOs/CO in 2003. They also pointed out that the basic tier services were being offered in many areas at a level lower than Rs.72 per month per subscriber.



3.5 The Authority has considered both these viewpoints. The determination of tariff of the basic service tier is a complex exercise. The tariff estimated in 2002-03 was on the basis of a detailed exercise undertaken by the Ministry of Finance. The cable networks in the CAS and non CAS areas throughout the country have been laid at different points of time and have been put to use over differing periods. While there may be a case to revisit the estimates in the light of the suggestions made by the MSO and COs, it is also important to reflect that the initial cost may have been significantly recovered by most of the MSOs and COs. The Authority had proposed to make an inflation adjustment by allowing an increase of 7% from January 2005. The adjustment for inflation w.e.f 1<sup>st</sup> January 2006 is not proposed on account of the orders of the Hon'ble TDSAT. Therefore, the Authority is of the view that the proposed tariff, at Rs. 77/- per subscriber per month, is realistic and has a sound basis of cost analysis done earlier by the Ministry of Finance. A fresh exercise of cost estimate would entail huge collection of data on cost of rolling out networks, pattern of usage, population density using that network, age of equipments, nature of technological innovations, etc. Such an exercise would have greater meaning and relevance if undertaken after full implementation of CAS scheme in all the notified areas for some months.

3.6 Therefore for the present it has been decided that the basic service tier ceiling will not be changed from what was proposed in the draft Tariff Order. This tariff is therefore fixed at Rs.77/- per month per subscriber (exclusive of taxes).

#### 4. Tariff for supply of Set Top Boxes

4.1 Every cable TV subscriber in a CAS area who intends to watch pay channels has to acquire a set top box (STB) on his own or from a MSO/CO (referred to jointly as operators). The success of CAS implementation is crucially dependent upon the manner in which the STBs are supplied to cable TV subscribers intending to watch pay channels and the tariff package at which it is offered. Experience with the introduction of CAS in 2003 indicates that one of the reasons for its failure in full implementation in many of the notified areas was that the schemes for STB offered by the operators to the subscribers were not perceived to be affordable by a large section of the population. Schemes requiring large upfront payments to be made by the subscribers acted as an 'entry barrier'. Further, subscribers needed an assurance that the commercial terms associated with the acquisition and use of STB were reasonable. Another major concern of subscribers was that deployment of STBs to facilitate CAS should not negatively impact their ability to change their service provider.

4.2. Discussions with the industry associations and bodies representing consumers reveal that STBs offered on rent or lease would help promote better penetration of STBs and speedier implementation of CAS. Cable TV subscribers, living in the CAS notified areas and wanting to watch pay channels, will have to buy or rent a STB after implementation of CAS. In addition, as per the standards of the Bureau of Indian Standards, the STBs for cable television are not technically interoperable – which means that the STB of one MSO will not work in the network of another MSO. Accordingly, to provide an element of competition and choice to the subscriber, it is necessary that every subscriber has the facility of taking a box on rent which he can return if

the service is not satisfactory. In order to ensure that such choice is real and not illusory there is a need for the Authority to look at the rental schemes being offered. Most stakeholders including the MSOs have also agreed with this approach in the meetings that were held in March –April 2006. Therefore the Authority is of the view that tariffs for STBs need to be regulated and kept at affordable levels, besides regulating other terms and conditions governing the supply of STBs to the subscriber.

4.3. The Government of India have also notified amendments to the Cable Television Networks Rules, 1994 on 31<sup>st</sup> July, 2006 which inter alia provide that tariff packages, timelines for supply, delivery and quality of service standards for set top box in CAS areas would be in accordance with the orders/directions /regulations to be issued by the Authority.

4.4. In the context of these developments it was decided to initiate a consultation process on the schemes for supply of STBs. A draft tariff order setting out the schemes for rental, security deposit etc was placed on the Authority's website on 8th August, 2006. The gist of comments were placed on the website of the Authority on 28<sup>th</sup> August, 2006 and is placed at Annexure - II of this Explanatory Memorandum. In response to the Draft Order put on the website, comments have been received from eight stakeholders.

4.5 M/s CUTS, a consumer organization, have pointed out that the schemes available in Chennai could be used for adoption in the other three cities. They have also indicated that rather than adopting the schemes of the MSOs, the Authority should itself provide its own scheme. It needs to be clarified that the schemes put on website by the Authority are not those of the MSOs. They are

based on the MSO's schemes but there have been certain modifications made by the Authority. Moreover, in the case of Chennai, the schemes were introduced three years ago. What is relevant is the future scenario keeping in mind the current market conditions. In fact, the MSOs have objected to the modifications proposed by the Authority and these objections are dealt with in the subsequent paragraphs. One consumer from Chennai has requested that the proposed scheme should be extended to Chennai. This has been provided for in the Order.

4.6. The main objections of the MSOs are as follows:

- i) Apart from the deposit of Rs.999/- for the STBs, there should also be a Smart Card deposit of Rs.400/- and an installation charge of Rs.200/- to Rs.500/-.
- ii) It has been also suggested that the repair and maintenance charge would be waived only for the first year during which the warrantee period applies and from the second year onwards the repair and maintenance cost would have to be borne by the consumer.
- iii) There should be no standard tariff package which does not provide for a security deposit.
- iv) One of the MSOs has suggested that after five years the Box can belong to the consumer after paying a one time deposit of Rs.1000/- or a monthly deposit of Rs.25/-.
- v) Consumers should not be allowed to frequently change the STB by exiting a scheme, getting a refund, using the refund to make a fresh deposit and then applying for a new STB again. Therefore, refund should be allowed on genuine grounds only if a consumer is shifting out of the locality or city.

4.7 Two of the MSOs had written in March 2006 that they have decided to introduce STBs as a promotional offer with a returnable security deposit of

- Rs.999/- and a monthly rental of Rs.30/- only. At that time no additional

charges on account of Smart Card / installation charges were mentioned. In July 2006, TRAI had written to the MSOs as to whether these costs are included in the security deposit of Rs.999/- or not. While M/s Hathway had confirmed that there would be no additional charges on account of Smart Card activation charges, M/s IndusInd Media Communications Ltd (IMCL), stated that there would be additional charges of Rs.400/- of the Smart Card and Rs.250/- as the activation charge. It was also indicated by M/s IMCL that the lease rental would increase to Rs.60 per month in the second year and Rs.90 per month in the third year.

4.8 In response to the draft tariff order released on August 8, 2006, M/s Hathway have reaffirmed that the initial deposit of Rs.999/- would be inclusive of the Smart Card charges and the charges for activation / installation. The other operators have, however, suggested that since this is a separate cost, they should be permitted to add on this cost. The Authority has considered these suggestions very carefully. No doubt there is a cost associated with installation as well as with the viewing card. However, consumers should not be confused by adding on a number of charges to the basic scheme that is advertised. Since March 2006 the scheme that has been advocated by the MSOs only talked of a one time deposit of Rs.999/- with a monthly rental of Rs.30/-. One of the MSOs has also reaffirmed this commitment. Therefore, the Authority is not inclined to allow any increase either in the one time deposit or in the monthly rental over and above what the Authority had proposed in the draft tariff order. Accordingly, in Option I of the STP the monthly rental will remain at Rs.30/- per subscriber and the one time deposit at Rs.999/- per subscriber. The monthly deduction on account of depreciation has been kept at Rs. 12.50. This has been worked out at an annual depreciation of 15%. This is considered quite

reasonable since this is what has been proposed by one MSO and a life of about 6-7 years in the Indian context is quite reasonable. Accordingly the suggestion on account of depreciation have not been accepted.

4.9. In the draft tariff order, the repair and maintenance costs have been proposed to be borne by the operators in the standard tariff package as well as in the alternative tariff package. This was proposed to be done since the STBs provided under the STP would be the property of the operators and would not belong to the consumers. Accordingly in the case of the STP, there is no justification for permitting the repair and maintenance costs to be borne by the consumers. In the case of the ATP also, the repair and maintenance costs had been proposed, in the draft tariff order, to be borne by the operators. This had been done so that the consumers can easily compare the two packages and can choose from among the ATPs and the STP. With non - standardized cost structures certain costs may not be clearly visible and can lead to wrong choices by the consumers. Accordingly, no change has been made on this aspect in the Tariff Order.

4.10. All the operators have objected to the Option II under the STP since this does not provide for a security deposit. Such a deposit was considered necessary for the consumers to have some stake in the STB. The objective of the Authority in suggesting this scheme was to give an alternative in which there is a higher rent but there is no security deposit. This would be particularly beneficial to the low income consumers for whom giving a deposit of even Rs.999/- would be excessive. Nevertheless the objections of the operators are well taken. The Authority has reconsidered this Option and has decided that there would be a small and affordable security deposit of Rs.250/-

in Option II of the STP. This could be availed of by those consumers who can afford only a lower entry cost. However, since the monthly rent is Rs.45/- this would ensure that the total discounted flow to the MSO over five years would be virtually the same as in Option-I. All other conditions would be the same except that the monthly deduction for the refund would be Rs.3/- per month (about one-fourth of Rs.12.50 which is the monthly deduction in Option-I). The choice of options within the STP shall be with the consumer and not with the operator.

4.11. The STP Option-I and II provide that at the end of five years, the STP would become the property of the consumers. The charges for repair and maintenance beyond this period were not specified in the draft order. One of the MSOs has suggested that to take care of this aspect the consumers could either pay a one time deposit of Rs.1000/- or a monthly deposit of Rs.25/-. The Authority recognizes the need for such charges but at this point of time does not consider it necessary to fix these charges. This could be left to be mutually decided between the service providers and the consumers at that point of time and the need for regulation of this aspect, if any, should also be looked at later. The Tariff Order is, however, making clear that the repair and maintenance charges beyond the period of five years would have to be borne by the consumers.

4.12. An important point brought out by the operators is that the draft order would allow a consumer to take a new STB at short intervals by taking a refund of existing STB and then applying again for a new STB. This is a valid point and to ensure that the provision of refund in the STP is not abused, safeguards will have to be provided. Accordingly, it has been decided that once the

subscriber takes the refund he cannot get a new STB under the same scheme unless he is shifting his house to an area where the existing service provider does not have any service. Similarly a refund could be taken and a new STB taken from a different service provider – this is to ensure that the consumer has the freedom to choose amongst alternative service providers. If a subscriber takes a refund of his STB and then reapplies to the same service provider, he would not be entitled for a STB under the provisions of the STP. The draft tariff order has been modified to provide for these safeguards.

4.13. For the reasons elucidated above, it is considered necessary to mandate a Standard Tariff Package (STP) for STBs in the manner set out in the tariff order. MSOs/COs have to compulsorily offer both the options of the STP to every subscriber who wishes to watch pay channels in CAS areas. The Authority is of the view that payment of high security deposit by the subscriber as proposed by certain MSOs could be burdensome to a large majority of such subscribers who intend to watch pay TV channels. Therefore, the STP envisages two options, one with a higher security deposit and lower rent and the other with a lower security deposit but higher rent. In Option I, the monthly rental of a Digital STB is fixed at Rs.30/- along with a refundable security deposit of Rs.999/-. In Option II the monthly rental is fixed at Rs.45/- for a digital STB and Rs. 23/-for analog STB, along with a refundable deposit of Rs.250/-. After five years, the STB will become the property of the consumer in both options.

4.14. In addition to the above the operators are free to offer any combination of tariffs to the consumers as Alternative Tariff Packages.



4.15. It may be recalled that one of the primary reasons for the subscribers' non-acceptability of STB in the earlier effort to implement CAS was the apprehension of getting 'tied with the box' purchased outright. In view of this the Authority does not propose to provide for any outright purchase scheme in its standard tariff package. However, the Authority has recognized that outright purchase could be an option and has provided freedom to the subscribers to choose the outright purchase option if they so desire. At the same time, it needs to be ensured that the STB purchased from sources other than the operators are technically compatible with the systems of the MSO.

4.16. The proposed date for bringing into effect the provisions relating to the tariffs for STBs has been kept as 15<sup>th</sup> October 2006 keeping in view the time frame for implementation of CAS in respect of activities of application for STB and supply thereof. This would also provide a transition time to the Chennai consumers. In order to safeguard the interests of existing subscribers in Chennai (where CAS has already been implemented) it has been provided that in case a subscriber is already having a more attractive scheme, he /she can continue with the same.

4.17. The provisions of the Tariff Order relating to STB Schemes have not been proposed for the STBs supplied by the Direct to Home (DTH) operators for the present as they are two different systems of delivery in several respects. Further, DTH is a matter of choice for the subscribers *throughout India* while CAS has been notified by the Government of India for implementation in the specified areas of Chennai, Delhi, Mumbai and Kolkata. However, the Authority is closely monitoring developments in the DTH market and will

consider initiating a separate consultation process on all regulatory issues concerned with DTH in India at an appropriate time.

4.18. Reporting requirements have been mandated by the Authority for reporting of tariffs offered by operators to the cable TV subscribers and these are to be complied with by the operators without fail.

## **5. Maximum Retail Price of pay channels**

5.1 The Authority had in October 2004 issued a tariff order that sought to preserve the prices prevailing in December 2003 with some adjustments for inflation and for additions/deletions of pay channels. In CAS areas this meant that the basic service tier, a-la-carte and bouquet pricing that prevailed in December 2003 continued. The Authority had indicated some directions for change in the tariff regime that was to have been introduced after the Government took a view on the Recommendations on Broadcasting and Distribution of TV channels issued on 1<sup>st</sup> October, 2004 (hereafter referred to as the "Recommendations").

5.2 To ensure effective implementation of an addressable system that facilitates choice to the consumers in the matter of viewing pay channels, it is necessary to address concerns that arise out of certain market practices that are prevalent in the broadcasting and cable television services industry. Experience from the earlier attempt at implementation of CAS in notified areas indicates that the choice of watching select pay channels did not actually rest with the consumer on account of the market practice of bundling channels in a manner where the subscriber did not have a real option to choose channels on a-la-

carte basis. After studying such market practices, the Authority in its Recommendations had suggested a model where it recognized the need to have a regulation on the maximum allowable discount on a bouquet of channels in CAS areas. This effectively meant that the issue of pricing individual channels as well as bouquets was left to service providers, so long as distortions due to bouquet discounts was prevented.

5.3 During the intervening period a number of significant developments have taken place in the market. One major development as brought to the notice of the Authority by consumers/consumer groups and the operators is the proliferation of pay channels and the system of bundled services wherein subscribers were forced to pay for channels they did not wish to watch. It is said that popular channels were packaged with less popular channels on a take it or leave it basis.

5.4 During the deliberations in March-April 2006 for evolving a plan of action for implementation of CAS, in the background of the Hon'ble High Court of Delhi order dated 10<sup>th</sup> March, 2006, a number of stakeholders (excepting the broadcasters) were of the view that one of the reasons for the failure of the earlier effort to implement CAS was the absence of a predictable mechanism to regulate the prices of pay channels in a CAS scenario. It was felt that in the initial stages there should be some form of determination of the prices of individual pay channels. The Authority initiated a consultation process to ascertain the views of the stakeholders, including subscribers, on tariff related matters for CAS areas. The consultation paper was issued on 14<sup>th</sup> June 2006. The gist of comments received from stakeholders was placed on the Authority's website on 11<sup>th</sup> July, 2006. This is attached as Annexure III to this

Explanatory Memorandum. The open house discussion was held in Delhi on 27<sup>th</sup> July, 2006 followed by a series of smaller meetings with different stakeholder groups. The important issues raised by various stakeholders are addressed separately in later paragraphs of this Explanatory Memorandum.

5.5 The Authority had requested all the broadcasters to provide wholesale/retail prices of channels both on an a-la-carte basis and bouquets of channels for the CAS areas on 20<sup>th</sup> July, 2006. This was in continuation of the consultation process which had been initiated as indicated in para 5.4 above. The broadcasters were to provide this information by 7<sup>th</sup> August, 2006. Subsequently the Government of India, also amended the Cable Television Network Rules 1994 (hereafter referred to as the Cable Rules) on 31<sup>st</sup> July, 2006. According to Rule 10(2) the broadcasters were required to furnish within 15 days of the issue of the notification (i.e. by 15th August, 2006) the maximum retail price (MRP) of all their pay channels on an a-la-carte basis. The relevant rule is reproduced below for convenience

**10. Nature and prices of channels:-**

- (1) *Every broadcaster shall declare the nature of each of its channels as 'pay' or 'free-to-air' channel as well as the maximum retail price of each of its 'pay' channels to be charged by the multi-system operators or local cable operators from the subscribers in each of the notified areas.*
- (2) *Every broadcaster shall file his declaration of the nature and prices of channels under sub-rule (1) before the Authority and the Central Government within fifteen days of the date of notification by the Central Government under section 4 A of the Act.*
- (3) *If in the opinion of the Authority, the price declared by the broadcaster in respect of any of its pay channels is too high, the Authority may, under section 11 of the Telecom Regulatory Authority of India Act, 1997 (24 of 1997),*

*fix and declare the maximum retail price of such a pay channel or fix a general maximum retail price for all pay channels within which the broadcasters may declare their individual prices for each pay channel, to be paid by the subscribers in any of the notified areas, and such an order of the Authority shall be binding on the broadcasters and the multi-system operators and local cable operators.*

- (4) *Every broadcaster shall enter into interconnection agreements with multi-system operators in the notified areas as per the standard interconnection agreement or with any mutually agreed modifications on a non-discriminatory basis, as per the regulations or directions or orders of the Authority*
- (5) *If a broadcaster fails to declare the price of any of its pay channels within the prescribed time limit under sub-rule (2) or refuses or fails to comply with the direction under sub-rule (3) or refuses or fails to enter into an interconnect agreement with a multi-system operator permitted by the Central Government under sub-rule (3) of rule 11 within the time limit as prescribed by the Authority, then the Authority may, so as to protect the interests of the subscribers, take interim measures to ensure supply of signals.*
- (6) *In the event of non-compliance by the broadcaster of the directions issued by the Authority under sub-rule (5), the Central Government may, on the recommendations of the Authority, suspend the permission granted to the broadcaster under uplinking or downlinking guidelines as the case may be, to broadcast that channel in the country or any part thereof.*
- (7) *Every declaration filed by the broadcaster under sub-rule (1) or maximum retail price fixed by the Authority under sub-rule (3) shall normally remain valid for a period of one year from the date of such declaration or fixation, as the case may be, subject to the condition that every broadcaster will be free to revise the price of any channel or convert a pay channel to free-to-air or a free-to-air channel to a pay channel by giving one month's notice to the multi-system operator and subscribers.*

*Provided that no increase in price beyond the individual limit, if any, specified by the Authority, shall be valid without prior approval of the Authority.*

*Provided further that no such price increase shall be valid beyond the general maximum retail price for all channels fixed by the Authority.*

5.6 The broadcasters were also required to declare the nature of their channel i.e. pay or free to air channel by this date. As is evident from the sub rule 5 of Rule 10, the Authority is required to take interim measures to ensure supply of signals if the broadcaster fails to declare the price of its pay channels. The Cable Rules – sub rule 3 of Rule 10 also envisage that if in the opinion of the Authority the price declared by the broadcasters in respect of any of their pay channels was too high, the Authority may, as provided in Section 11 of the TRAI Act 1997 (24 of 1997), fix and declare the maximum retail price for all pay channels within which the broadcasters may declare their individual prices for each pay channel, to be paid by the subscriber in any of the notified areas.

5.7 Telecom Disputes Settlement & Appellate Tribunal (TDSAT) in its judgment dated 14<sup>th</sup> July, 2006 in Petition No.136(C) of 2006, ASC Enterprises Limited Vs. Star India Pvt. Ltd has also accorded priority to the interests of the subscribers to be determined in a fair and transparent manner. Some of the salient findings in the judgment are being reproduced as they bring out broad expectations from an addressable system. It is of course to be noted that the judgment relates to DTH operators.

*“In the interest of consumers, balance of convenience and equitable business opportunity, all the channels of all broadcasters must be available on all DTH platforms. We feel that rate for these channels will have to be laid down by the regulator”... ..*

*“In case the DTH operators also stick to bouquets the choice of the consumer will get restricted and the charges being levied to consumers will also vary depending on bouquets which may be against the basic principles of DTH service. This principle of all channels being available will ensure non-discriminatory availability of channels for all*

*the DTH operators from all the broadcasters and the consumer would thereby be able to exercise his choice of channels"*

*"We hope the TRAI will soon come out with the regulations to lay down the charges for each channel"*

It may be noted that both M/s Star India and M/s ASC Enterprises have appealed against the order of the TDSAT in the Hon'ble Supreme Court. However, the order of TDSAT has not been stayed. The matter is currently subjudice.

Thus TDSAT has clarified that the determination of rates per channel is the prerogative of Authority. Therefore both the notified rules by Government of India and the judgment of TDSAT have called upon the Authority to evolve a mechanism which ensures subscribers choice on an a-la-carte basis within a regime of price determination.

5.8 In response to the letter of Authority dated 20<sup>th</sup> July, 2006 (referred to at para 5.5 above) and the provisions of the Cable Rules, the following Broadcasters have sent information on their pay channels.

- i) Star India (P) Ltd;
- ii) SET Discovery (P) Ltd;
- iii) Zee Turner Ltd;
- iv) ESPN Software India (P) Ltd;
- v) Raj Television Network Ltd;
- vi) B4U Television Networks (India) Pvt Ltd;
- vii) Sahara India Commercial Corporation Ltd;
- viii) Sun TV Ltd;
- ix) Udaya TV Pvt Ltd;

## x) Gemini TV Pvt Ltd.

The broadcasters have also conveyed serious reservations on the exercise of price determination and have also made some other comments and these points have been addressed in the subsequent paragraphs.

5.9 The prices reported by the broadcasters are attached as Annexure-IV. On an analysis of the prices of these pay channels, the Authority has arrived at the conclusion that there is a need to fix a ceiling on maximum retail price for the pay channels. The basis for this decision of the Authority is discussed below:

- (a) The prices reported by the broadcasters for the pay channels are generally stated to be wholesale prices i.e. the prices that they may charge the MSO/CO and obviously the retail prices applicable to the subscriber would be higher than this.
- (b) These prices are too high both in comparison to the prevailing prices in Chennai as well as the prices that have been negotiated by broadcasters/distributors for supply of the signals to the DTH service provider. In the case of M/s Star India, the bouquet prices reported by them are also very high in comparison to the price that has been ordered by TDSAT for supply to the DTH operators in its judgment in the case of M/s ASC Enterprises Vs Star India (P) Ltd.
- (c) From the above, it is evident that there appears to be no attempt on the part of broadcasters/distributors to move away from the prevalent market practice of bouquet method of pricing that has been found to be affecting consumers' interests adversely.



5.10. The Authority has carefully examined the prices of various pay channels of the broadcasters as reported by them. While arriving at the decision contained in the tariff order, the Authority has kept in view the following basic considerations:

- i) The implementation of CAS would be judged by the subscriber with reference to his existing terms of cable transmission in a non-CAS environment. The primary purpose of an addressable system is to facilitate choice of pay channels at the level of subscriber, improved quality and monthly cable bill at a reasonable/acceptable level commensurate with the number of channels chosen by the subscriber. The expectation of the subscriber that the new system should not be an additional financial burden has merit and needs to be kept in view. If the subscriber is going to be worse off in the post CAS environment – either in the form of significant reduction in the number of pay channels currently watched by him or disproportionate increase in cable bill – it is unlikely that CAS would have wide acceptability from the subscribers.
- ii) Given the existing practices in non-CAS environment where different subscribers are paying different cable bills based on mutual negotiation with an element of cross subsidy, any approach based on average price determination is unlikely to satisfy all the subscribers. The Authority was sensitive to this challenge and has attempted to mitigate this perceived discomfort to some extent.

- iii) The business models are structured around the expectations of the subscribers and predictable addressability. The broadcasters would gain from a large subscriber base (as compared to the present practice of under declaration in non CAS environment), and it is expected that the larger volumes should help both the industry and the subscribers who would get the benefits of a large, vibrant market. The larger subscriber base should help the revenue model of all the stakeholders in the distribution chain, which is based on the revenue stream from advertisement, carriage and revenue from subscription.
- iv) Cost based pricing of pay channels is an extremely complex exercise and it is neither practical nor feasible on a continuing basis to undertake such an exercise to cope up with the changes.
- v) Chennai is the only place in India where CAS has been implemented. The subscriber base of CAS in Chennai has not been sufficiently broad. Therefore, any adoption of Chennai model in other notified metro areas has its limitations.
- vi) The responses of stakeholders are not uniform and largely reflect their respective concerns.

The basic rationale for temporary intervention and methodology for determination of tariff is discussed in the succeeding paragraphs.

5.11 There is no uniformity in views on the question of fixation of maximum retail price by the Authority for each individual pay channel. It may be mentioned that the Authority in its Recommendations dated 1.10.2004 had not

favoured any intervention in terms of price determination of individual pay channels in respect of CAS areas. It should, however, be noted that the Authority in its Recommendation (referred to earlier) had emphasized the availability of choice of individual channels to the subscribers. Accordingly, the Authority had at that time decided to regulate the maximum discount in a bouquet price so that subscribers are not indirectly forced to opt for a bouquet even when the subscriber wants to subscribe to only a few of the channels in the bouquet. It has now become necessary for the Authority to follow a different course of action as the recent developments have overtaken the key considerations which formed the foundation of its earlier decision. The notification of rules by the Government and the judgment of TDSAT have been two important inputs to the revised position. Further, broadcasters have reported high tariff, both at wholesale level and in some cases at the retail level. This implies that if fixation of prices of individual channels is completely left to the market forces then there is a possibility that CAS implementation may not be beneficial to subscribers. The Authority also took note of the fact that there is a overwhelming view of the consumer organizations and different tiers of service operators (other than broadcasters) that the implementation of CAS would require some kind of intervention by the Authority over the prices, albeit for a limited period. In the background of this and the basic framework discussed in paras 5.7, 5.8, 5.10 and in this para, the Authority has decided to fix a ceiling on maximum retail price of pay channels to ensure the smooth transition to CAS in the notified areas. It is felt that this measure is least interventionist in its features. Firstly, the Authority expects that it will be in operation for a limited period and would enable the Authority to revisit the subject and consider deregulation on the basis of emerging market trends in future. Secondly, there is no price determination of specific pay channels and it

is subject to market forces, within the overall ceiling. Moreover, the structuring of bouquets and their offer to the subscriber has been totally left at the discretion of the service providers.

5.12 It is acknowledged that any methodology of determining pricing based on cost and revenues has complex implications as the reliable data will not be easily forthcoming. Therefore, the Authority has relied upon:

- a) The prices made available by the stakeholders during the process of consultation.
- b) Inference drawn from the agreements between the broadcasters and the MSO.
- c) Available data from CAS areas in Chennai.
- d) Offers made by DTH operators. The determination methodology adopted by TDSAT in its judgement in the case involving ASC Enterprises Limited and Star India Pvt. Ltd.
- e) Reported mismatch between the actual subscriber and chargeable subscriber (inference drawn from the prevailing practices)
- f) Arrangements of revenue sharing with a reference to advertisement, carriage and revenue generated from the subscribers.

5.13 It may be seen from Annexure V that the individual retail prices of different channels of the three major broadcasters have varied from Rs. 4.30 to Rs. 26.75 in Chennai. Evidently the market has failed to throw up any solution and a just and fair price did not find its level. Assuming that in the current non-CAS environment, a subscriber on an average is getting 25–30 pay channels, the sum of the individual channel prices (using a mix of high priced, average priced and low priced channels) at the rates prevalent in Chennai would work

out to over Rs.350/- per subscriber per month. This coupled with the cost of basic service tier plus taxes would lead to a monthly cable bill of more than Rs.450/- per subscriber per month. Even assuming that a subscriber chooses the ten lowest priced individual channels and one popular channel, the bill for the pay channels would work out to more than Rs.100 including taxes besides the cost of basic service tier. The total cable bill could exceed Rs.200 even for such 11 pay channels. In comparison, DTH service providers have already announced tariff packages which lead to a monthly bill of Rs.180- 200/- per subscriber per month with more than 30 pay channels. In the current scenario in non CAS environment information as available in the market shows that an average price for 25-30 pay channels along with 30 free to air channels is around Rs 175-200/- In this situation, it is clear that, the extension of the individual channel prices of Chennai may not give a just and fair solution.

#### *Tariff for Pay channels*

5.14 From the foregoing analysis, it may be seen that a simple extension of the prices in Chennai would lead to very high bills for the subscribers and in fact would not be in the interests either of the broadcasters or of the operators as they may stand to lose a large number of subscribers. The Authority, therefore, looked at the prices in Chennai in terms of the relationship between the bouquet and the a-la-carte prices. It was found that the discount for the bouquet varied from 33% to about 65%. These rates of discounts are very high and do not help to promote individual channel choice which was the primary objective of introducing CAS. Thus the prevailing practice of offering bouquets with heavy discounts has only forced the subscribers to accept a bouquet and not exercise his/her choice of individual pay channels. The subscriber in the process is saddled with unsolicited channels. The Authority,

therefore, calculated the adjusted price of the individual channels in Chennai for a normated discount level of 25% (lower than the lowest discount in Chennai). This was done keeping the bouquet prices as given. Further, it was found that while some of the channels have fixed a maximum retail price (MRP) for bouquet in Chennai at the same level as the bouquet wholesale price in the non CAS areas, M/s Star India fixed the MRP for its bouquet at a level higher than the non CAS wholesale bouquet price. Thus while the non CAS wholesale price for bouquet-I was Rs.30 (at the lowest range) the bouquet MRP was kept at Rs.55/-. To bring the prices of all the broadcasters on a common methodology and line the prices of Star India were, therefore, adjusted after making the MRP of the bouquet in Chennai equal to the wholesale price in non CAS areas i.e Rs.32/- per subscriber per month( Rs.30 plus 7% for inflation). On this basis the individual channel prices were also prorated. The result that emerged from the exercise was that while the average bouquet retail price from M/s Star India works out to Rs.4 per channel, the individual channel retail prices range from Rs.3 to Rs.9.25 per channel. A similar exercise was done for the other broadcasters and it was found that the retail prices range varied from broadcaster to broadcaster. The highest prices are for the general entertainment channels and the movie channels apart from the sports channels. Some channels would get priced at less than Rs.2/- per month per subscriber, as per this exercise. Therefore this exercise also shows that if genuine choice to choose bouquets are to be given and a reasonable balance is maintained between non-CAS and CAS areas then the Chennai MRPs for individual channels have to be drastically brought down.

5.15 The markets in other cities are very different from Chennai. The regional preferences of the subscriber is very evident. In the northern states

entertainment channels in Hindi language are watched by a large number of people. The market survey commissioned in 2004 by the Authority brought out certain salient trends:

- Popular Hindi entertainment channels are watched by a relatively small number of subscribers in Chennai. In the other 3 cities where CAS is now being extended, these are watched by a larger number of people cutting across different socio economic categories.
- Generally subscribers do not watch more than 15-20 channels including free to air channels – the type of channel preferred also varies from city to city.
- The average monthly cable bill was Rs. 176/- per subscriber per month.

As may be seen from the above, the value of a channel could vary from city to city. Further there is also the issue that the popularity of the channel could vary from time to time. Therefore, the Authority is of the view that there should be no peak and lows in terms of prices of the channels as long as they are regulated. However it must protect the preferences of the subscriber as also the interests of different players in the industry.

5.16 The other important consideration was to ensure that at least to start with viewership preferences and the household budget for entertainment should not be drastically altered. The MRP in CAS areas have to be so determined as to enable the subscribers to watch the channels to which they have been accustomed without any price shock. It has to be kept at an affordable level and the subscriber should be made to realize the advantages of

making choice through a process of awareness building. As the market matures and the consumers realize the advantages of the CAS regime, there would be a case for revisiting the price related decision so as to provide greater flexibility and choice to both the industry and the subscribers, including deregulation.

5.17 Keeping all these considerations in mind and the need to have a uniform ceiling in all the major four cities, the Authority has decided that the maximum price for a individual channel would be Rs.5/- per subscriber per month per pay channel (exclusive of applicable taxes).

#### *Genre pricing*

5.18 One of the frequent suggestions that have been made is that different tariff ceilings should be fixed for different genres of TV channels. The Authority has carefully considered this suggestion. It appreciates that there are certain sports and entertainment channels who have a different commercial model for transmission of their content. Often the cost of special programmes in such channels are dependent on competitive prices paid which may bear no relationship to the production cost. It has also been pointed out that the subscriber preference/choice for such channels is for a limited period of the event. Therefore any determination of regular revenue based on annual subscription is also not applicable in such cases. Similar advocacy was made on behalf of 24 hour film channels. One basic difficulty is that are channels which have got mixed programming and a puritanical approach to genre based classification is not possible. Moreover, commercial models in case of such channels are dependent on advertisement revenues in view of their higher popularity. Even a comparison of the bouquets of different channels shows



that there is no uniformity amongst the broadcasters in their approach to the pricing of different genres. Therefore, the authority is of the view that an objective criteria to have a genre based MRP is not feasible. Instead the ceiling on MRP determined by the Authority is expected to take care of the interests of such specialized programmes within the overall ceiling. Accordingly, only one MRP has been stipulated and this would apply to all types of channels. To take care of the concerns of the periodical and short terms choices made by subscribers, it has also been stipulated that any subscriber opting for a pay channel on an a-la-carte basis must subscribe to the channel for a period of at least four months. A subscriber taking a channel for less than four months will have to pay the MRP of four months.

*Discount for Bouquets:*

5.19 In 2004, the Authority in its Recommendations dated October 1, 2004 had taken a view that it would stipulate a maximum discount for a bouquet vis-à-vis the prices of individual channel. It had then not preferred price determination of any individual pay channel in CAS areas.. The stipulation of a maximum bouquet discount was to ensure individual channel choice in a group of channels in the CAS areas. However, at the time of issue of the present consultation paper (14<sup>th</sup> June 2006), it was felt that the situation has changed and the subscribers and a majority of stakeholders preferred an MRP for individual pay channels. The rationale for the Authority's change in preference for fixation of MRP has also been discussed in para 5.11 above. With the MRP at Rs.5/- per subscriber per month, it is considered that the need for a maximum discount determination on a bouquet would not be necessary. If there are a large number of channels of low popular quality in a high bouquet

price then even a discount would not have the acceptance of the subscriber as the subscriber would have the choice of their favourite channel at a reasonable price of not more than Rs.5/- per channel. Therefore, the Authority has refrained from determining any maximum discount for the bouquet. It is felt that the discount to be given by the service providers of different tiers would be in the interests of both service providers and the subscribers.

*Maximum price in terms of average bouquet price:*

5.20 The suggestion for having the maximum price of a channel fixed in terms of the average bouquet price had been made during the consultation process in 2004. The problem with this approach is that it fails in a two channel scenario. This suggestion was, therefore, not accepted in 2004 and it was proposed to rely on the ceiling on bouquet discount to promote channel choice. However, after the Recommendations had been issued a suggestion had been made that this ceiling should also be imposed in addition to the maximum bouquet discount. Accordingly, this was also posed for consultation during the recently concluded consultation process. However, since the Authority has now fixed the individual channel price, it is not possible for any individual channel to be priced inordinately high. Accordingly this option has not been pursued.

*Bouquet Vs A-la-carte:*

5.21 It has been pointed out that the international practice favours different kind of bouquets offered at the level of broadcasters and operators without giving the choice of individual pay channels. However, there are some

channels which are sold on an a-la-carte basis. PCCW in Hong Kong did offer an a-la-carte model to make the initial penetration into the market. A similar debate is also alive in USA. There are indications that the subscribers because of the quality and content of individual channels now favour a mandate of a-la-carte charges. A final picture is yet to emerge in USA.

5.22 The policies and experience of other countries cannot be totally grafted to the Indian conditions. There are special features relevant to India. Till recently a digital mode of transmission was not available as a matter of choice to the Indian subscriber. DTH players are now operating in India also. The CAS Scheme has been introduced in notified areas of 4 metros through a Government mandate. The level of development, the purchasing power of the subscriber, different social groups and also the past practices will have an influence on the satisfaction level in the new CAS regime. As has been described elsewhere, the subscriber has to incur an expenditure for obtaining STB. Therefore, he/she should at least have a reasonable choice of programmes within the affordable limits of the family budget.

5.23 Keeping the above in view, the Authority has decided that the freedom to offer a-la-carte choice cannot be left to the individual broadcasters and operators in the beginning. It is against this background that the Authority has preferred the arrangement where all channels are offered on a-la-carte basis. These channels can be bundled together by a broadcaster or MSO or local cable operator. However, the freedom to choose the individual channel must always be left to the consumers. Accordingly the present tariff order has been so notified.

5.24 Some broadcasters have strongly argued that a-la-carte pricing is not a sustainable model as per the international experience. This argument has not been substantiated with any specific and plausible reason. As mentioned elsewhere PCCW in Hong Kong has been offering a-la-carte model since 2005. One of the broadcasters has pointed out that PCCW is now moving away from an a-la-carte model. While this may be correct, the important point is that even now many consumers are on an a-la-carte model and that initially PCCW had started with an a-la-carte model. It is to be appreciated that the Authority envisages a regime wherein both a-la-carte pricing as well as bouquets are being permitted. It has been pointed out that the subscribers in Chennai have not opted for a a-la-carte model. The subscribers have been buying bouquets instead of individual pay channels. As has been pointed out earlier the choice of individual is not real in view of very high discount in the bouquet prices. The subscriber effectively has no choice of individual pay channels. The only way to provide genuine choice to the consumers is to either fix a reasonable MRP for each individual channel or to introduce rules for fixation of maximum discount for bouquet and/or to fix a maximum individual price of a channel in terms of the average price of bouquet. The Authority has opted for the former as the model would be simpler, transparent and largely meet the objectives indicated in paras 2(vii), 5.7, 5.8, 5.10, 5.11 and 5.16.

5.25 One of the Associations had strongly argued that the Pakistan Electronic Media Regulatory Authority (PEMRA) has mandated a-la-carte price and Re.1 per channel per month for pay channels. This Authority had made a request to PEMRA for some details in this regard. The replies of PEMRA indicate that neither CAS nor DTH has come to the Pakistan market. Accordingly,

individual pricing of channels in an addressable system has not yet been attempted.

*Comparison with DTH prices:*

5.26 The prices on two addressable platforms should normally be the same if other conditions are uniform. Since both CAS and DTH are addressable platforms, it may be argued that the CAS wholesale price and the DTH wholesale price should be the same. It may also be argued that the symmetry of treatment by the Authority in case of two addressable systems is necessary. The TDSAT in its judgment in petition No.136 (c) of 2006 has decided that the price for the Star bouquet on DTH would be 50% of the non CAS price taking into account the fact that in the case of DTH all consumers are accounted for, whereas in a non CAS areas this is not so. At a retail price of Rs.5/- per channel the share of the broadcasters at 45% as per the terms of the standard interconnection contract would come to Rs.2.25 per channel as the price payable. This compares well with the average channel price of Rs.2.45 ( derived from the bouquet price of Rs.27/- for a bouquet of 11 pay channels) that has been fixed by the TDSAT in the above mentioned judgment. A slightly higher price for DTH does not impact the current exercise because these prices for the CAS areas are being fixed for introductory phase of CAS only. The DTH contracts are for a much longer period.

5.27 It has to be noted that the DTH contracts and the standard contracts for CAS follow two different routes. Since the TDSAT price fixation formula has been derived from the non CAS practices, the impact of the MRP now fixed for CAS area is not likely to adversely impact the prevailing business models in non-CAS areas. It is noted that the prices of the ESPN/Star Sports bouquet in the DTH regime is likely to be higher than what will emerge under the

present tariff order for CAS areas. The two regimes are different in terms of their origins as well as spread. Therefore, symmetry of treatment with reference to interconnect regulation is not relevant as classification of the two are very different in terms of both model as well as geographical spread. The MRP regime in CAS areas has been mandated to ensure smooth roll out of CAS and the Authority proposes to revisit this after the market has settled and the subscribers have been given the comfort levels for the change over from non-CAS to CAS regime. Therefore, it is not necessary for the DTH wholesale prices to be equated with the CAS prices fixed in this tariff order. This is being specifically provided in the tariff order. The Authority would also be initiating a consultation on DTH regulation at an appropriate time as indicated in para 4.17.

#### 5.28 *Commercial Tariff*

The TDSAT had passed an Order on 17.1.2006 in which it was held that the Tariff Order of TRAI did not apply to hotels and restaurants since these were commercial consumers. Taking note of the TDSAT judgment, TRAI had issued an Order on March 7, 2006 by which the definition of ordinary subscriber and commercial subscriber was introduced to the Tariff Order and the ceiling on price for the latter was fixed at the levels prevailing on March 1, 2006. Against the judgment of TDSAT, some of the commercial subscribers had filed an appeal in the Supreme Court (Civil Appeal 2061 of 2006). The Supreme Court on April 28, 2006 passed the following orders.

“Until further orders, status quo, as it exists today, shall be maintained”.

The Authority had filed an application to implead itself and to allow it to pass final orders in the matter. In the meanwhile, the judgment of the Delhi High

Court had been received and the Government had also issued the Notification for implementation of CAS. Accordingly, an application was filed in the Supreme Court, requesting that at least for the CAS areas the Authority may be permitted to pass an amendment to the Tariff Order in view of the new situation. This prayer has not been accepted so far and therefore for the present the commercial tariff will continue to be bound by the order of the Supreme Court of April 28, 2006.

#### *De-regulation of prices*

5.29 The Broadcasters have pointed to the rapid expansion of the Indian cable market and have urged that pricing be left to the market forces. The Authority has already taken a position that once there is effective competition, it would proceed to de-regulate the pricing. However, in the case of introduction of CAS for the reason already explained in para 5.11 above, there is clearly a need for some kind of regulation of pricing at least for the initial period of introduction of CAS. This view is reinforced by the responses of the broadcasters in terms of the prices they have reported. If such high prices are allowed unchecked there would be little point in ushering in the new CAS based system of distributing TV channels.

5.30 The present measures are to bring greater stability and transparent relationship between the subscriber and the service provider. There are serious issues of real subscriber numbers in a non addressable system. Once it is determined in terms of verifiable limits it would be easier to transit to regime of deregulation.

5.31 Broadcasters have also raised other issues like last mile monopoly “must carry” obligations and carriage fee which have been dealt with in other consultation process and therefore these are not being dealt with in detail here. Only one of these issues needs comment. M/s Star India have indicated that the best way to introduce addressability is that it should be implemented in a voluntary manner at the option of the end consumer. For the present CAS is being extended to the notified areas in three metros on the basis of an order of the Hon’ble High Court of Delhi. Accordingly, there can be no question of looking at any other option for these notified areas.

### 5.32 Conclusion:

The Authority had to fine tune the tradeoff between market forces, i.e. policy of non-intervention, and subscribers welfare without hurting the sinews of growth. Perhaps, the gains to the subscribers in the present case resulting from the workings of the market place cannot be definitely predicted due to fragmented market structure and varied practices and therefore, an attempt has been made to intervene temporarily for a more sustainable subscribers welfare. The domain of unregulated market can be as coercive as that of the State. This Authority has preferred temporary intervention which it believes would maximize the subscribers’ interest. In our view these measures seek to promote fair play and justice, and are not necessarily expanding the domain of intervention. The feature of this regulation is that it uses a market-like mechanism to create incentives for more efficient and cost effective delivery of services.



**Annexure I**

(Refer to para 3.3 of Explanatory Memorandum)

**GIST OF COMMENTS ON THE DRAFT TARIFF ORDER FOR  
BASIC SERVICE TIER IN CAS AREAS****INDEX OF STAKEHOLDERS FURNISHING COMMENTS**

Sl.No.	Name	From Where
1	Col V.C. Khare (Retd.) - A Cable TV industry observer	Mumbai
2	Cable Operators Federation of India (COFI)	New Delhi
3	Shri Vikki Choudhry, National Cable & Telecommunications Association (NCTA)	New Delhi
4	Dr. A.K. Rastogi, President, All India Aavishkar Dish Antenna Sangh	New Delhi
5	Hathway Cable & Datacom Private Limited	Mumbai
6	Cable Operators United Front (Couf)	Delhi

**Issue for Consultation**

*In the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services (Second) Tariff Order, 2004 (6 of 2004), after the existing clause 3A and the entries relating thereto, the following new clause and the entries relating thereto shall be added as clause 3B:-*

**“3B. Tariff ceiling for ‘basic service tier’ in CAS Areas:**

*Notwithstanding anything contained in the provisions of clause 3, in areas specified by the Central Government by notification under section 4A(1) of the Cable Television Networks (Regulation) Act, 1995 [7 of 1995], the maximum amount which a cable operator may demand from a subscriber for receiving the programmes transmitted in the ‘basic service tier’ provided by such cable operator shall not exceed Rs.77/- per month*

*exclusive of taxes, for a minimum of thirty free-to-air channels. Free-to-air channels, over and above the basic service tier, would also be made available to the subscribers within the maximum amount mentioned above.*

*Explanation - For the purposes of this clause, -*

*“basic service tier” means a package of free-to-air channels provided by a cable operator, for a single price to the subscribers of the area in which his cable television network is providing service and such channels are receivable for viewing by the subscribers on the receiver set of a type existing immediately before the commencement of the Cable Television Networks (Regulation) Amendment Act, 2002 without any addressable system attached to such receiver set in any manner.”*

### Comments Received

1. The benchmark price of Rs.72/- per month did not take into account the quality of picture quality at the end of the line (farthest subscriber in terms of cable length in the network). This figure of Rs.72/- per month for 30 channels (analog - to be received without STB) was arrived at for a network spectrum 47-550 MHz transporting 62 channels, with a customer base of 32000 and a radius of operation of 7.5kms on coaxial cable. Technically, head ends using 500 series trunk cable over 47-862 MHz and transporting 90 channels cannot deliver signal quality per IS 13420 beyond 4.8 kms cable length, with a cascading limit of 16 amplifiers. The subscriber base of 32000 was high as independent head ends were having 18000 subscribers on an average. On the other hand networks have consolidated with fiber, 120 digitally compressed signals, encryption and SMS hardware installed. If the upward and downward adjustment in cost for the above factors is taken into account the cost of Rs.72/- as prorated would give at least a minimum cost of Rs.100/- (exclusive of taxes). (Supporting calculations given; not attached with gist) (Col V.C Khare, a Cable TV Industry Observer)

2. The price of Rs.72 for 30 FTA channels fixed in 2003 was not realistic, as all parameters were not taken in to account. There was no representation of stakeholders in the committee. Only one MSO headend was considered and not the distribution cost through franchisee operators who maintain their own offices, technical maintenance staff, collection staff etc.) Quality of service was not considered while calculating number of subscribers and the number of subscribers was based on extended network of the MSO prevailing at that time. Radial distance of the network taken was 7 km on 500 Series Cables as against the BIS Standard of transmission of 4-5 Kms. Cost increase in water, electricity which has gone beyond rates of increase in inflation should be taken into account. The cost of FTA channels has to be reworked. Even as per our calculations submitted to the Ministry in 2003 the cost was Rs.180/-. One option is to use the benchmark of Rs.125, which was the charge for 15-20 channels in 1994 when there were no pay channels. In our view a minimum of Rs.150 should be charged for the basic tier considering the fact that TRAI does not want last mile operators to pay for the FTA package to the MSOs. An amount of Rs.30 to Rs.50 is being paid at present to MSOs. (COFI, New Delhi).
  
3. 10 years ago, most of the cable operators in the country were charging a price of around Rs 150 per month from the consumers when there was no pay channel in existence. Since this price was unregulated, it reflects market dynamics and cost structure. With an annual inflation of around 5 percent per year, the amount equivalent to this price at present value will be around Rs.180 per month. A price below this level will result in deficiency in quality of service for the consumers, Non-conformity with the provisions of CAS. & Standards of BIS, no investment in network up gradation or maintenance, loss of employment, incentivise most broadcasters to keep (or convert) their channels into pay, loss of revenue to the Indian Government and encourage under declaration by the cable service providers of FTA subscribers. The price as worked out by them during 2003 and given to the Ministry was around Rs.201.65 (Supporting calculations given; not attached with gist) (Vikki Choudhry, NCTA).

4. As per our tariff plan the basic service tier charges should be as under:

Rs.100 + 7% inflation + ST (service tax) for 30 channels

Rs.1+ ST (service tax) per channel exceeding 30 channels

The above tariff will be charged by cable operator from the consumer.

(Dr.A.K.Rastogi, President, All India Aavishkar Dish Antenna Sangh)

5. Original price for basic service tier was fixed in July 2003, three years back. The various parameters for determination of the said rate took into account, the cost of materials like cable, amplifier, electronics, collection/service cost etc. Most of the materials required for cable TV are manufactured out of metals like copper, aluminum whose prices have shot up significantly. Further power & fuel are important components in delivery of the services, which have also risen sharply in the last 1-2 years. There are further inflationary pressures on the overheads front like salaries, administration etc. Further the LCO/MSO are bound to deliver at least 50-60 channels rather than the statutory 30 channels. Under the circumstances and keeping in mind the all round increase in costs of LCO's & MSO's, we request the Authority to fix the price of the basic service tier at Rs.100 per month (excl.of taxes) for a minimum of 30 channels. (M/s Hathway Cable and Datacom Pvt Ltd, Mumbai)
6. FTA price of  $\text{Rs } 72 + 7.2 = \text{Rs } 79.2$  is not only unrealistic but also initially it was wrongly calculated. The FTA price may be increased. It should be around not less than Rs 150/- per month in order to facilitate the implementation of CAS. (M/s Cable Operators United Front (Couf), Delhi)

**Annexure II**

(Refer to para 4.4 of the Explanatory Memorandum)

**GIST OF COMMENTS ON THE DRAFT TARIFF ORDER FOR SET  
TOP BOXES IN CAS AREAS****INDEX OF STAKEHOLDERS FURNISHING COMMENTS**

Sl.No.	Name	From Where
1	Col V.C. Khare (Retd.) - A Cable TV industry observer	Mumbai
2	Shri Shahul Hameed	Chennai
3	Indusind Media and Communications Ltd. (IMCL)	Mumbai
4	Consumer Unity & Trust Society (CUTS)	Jaipur
5	Star India Pvt. Ltd. (Star)	New Delhi
6	NDS Asia Pacific Ltd. (NDS)	Mumbai
7	Siticable Network Ltd. (Siticable)	New Delhi
8	Hathway Cable & Datacom Pvt. Ltd. (Hathway)	Mumbai

**Issue for Consultation****2. Definitions**

(a) "Authority" means the Telecom Regulatory Authority of India established under sub-section (1) of Section 3 of the Telecom Regulatory Authority of India Act;

(b) "Addressable System" means an electronic device or more than one electronic devices put in an integrated system through which signals can be sent in encrypted or unencrypted form, which can be decoded by the device or devices at the premises of the subscriber within limits of the authorization made, on the choice

*and request of such subscriber, by the Service Providers to the subscriber;*

- (c) "Alternative Tariff Package" means a tariff package which a Service Provider may offer, in addition to the Standard Tariff Package, for supply of a Set Top Box to the Subscriber for receiving Programmes;*
- (d) "Broadcaster" means any person including an individual, group of persons, public or body corporate, firm or any organization or body who or which is providing programming services and includes his or her authorized distribution agencies;*
- (e) "CAS Area" means the State(s), City(ies), Town(s) or Area(s), where, in terms of a notification issued under sub section 1 of Section 4A of The Cable Television Networks (Regulation) Act 1995 (7 of 1995), it is obligatory for every Multi System Operator / cable operator to transmit or retransmit programmes of any pay channel through an addressable system;*
- (f) "Cable Operator" means any person who provides cable service through a cable television network or otherwise controls or is responsible for the management and operation of a cable television network;*
- (g) "Cable Service" means the transmission by cables of programmes including re-transmission by cables of any broadcast television signals;*
- (h) "Cable Television Network" means any system consisting of a set of closed transmission paths and associated signal generation, control and distribution equipment designed to provide cable service for reception by multiple subscribers;*
- (i) "Multi System Operator" means a cable operator who receives a programming service from a broadcaster or his authorized agencies and re-transmits the same or transmits his own programming service for simultaneous reception either by multiple subscribers directly or through one or more cable operators and includes his/her authorized distribution agencies by whatever name called;*

- (j) *"Pay Channel" in respect of a Cable Television Network in a CAS area, means a channel the reception of which by the Subscriber would require the use of an addressable system to be attached to the receiver set.*
- (k) *"Programme" means any television broadcast and includes –*
- i) *exhibition of films, features, dramas, advertisements and serials ;*
  - ii) *any audio or visual or audiovisual live performance or presentation and the expression 'programming service' shall be construed accordingly.*
- (l) *"Service Provider" means the government as a service provider and includes a licensee as well as any broadcaster, multi system operator, cable operator or distributor of TV channels.*
- (m) *"Set Top Box" means a device, which is connected to, or is part of a television and which allows a Subscriber to receive in unencrypted/descrambled form subscribed pay channels through an addressable system;*
- (n) *"Standard Tariff Package (STP)" means a package of tariff as may be determined by the Authority for supply of a Set Top Box to the Subscriber by a Service Provider for receiving Programmes;*
- (o) *"Subscriber" means a person who receives the signals of a cable television network at a place indicated by him to the cable operator, without further transmitting it to any other person;*

#### Comments Received

- i) The Alternative Tariff packages can be combined with subscription of pay channels and STB for varying periods (say 60 pay channel subscription for one year and STB ownership at Rs. 1200, etc.). MSO should be free to consider any different Tariff packages with or without combination of various services including digital FTA channels, for Non CAS areas. The Standard Tariff Package to be determined by the Authority should be valid only for 1st year, beyond which MSOs are free to work out Tariffs based on Market Acceptance and market Forces. IMCL is of the view that Subscriber should include commercial establishments like hotels,

hospitals also where the subscriber will be full establishment as one entity and can have many STB requirement for that entity. (IMCL)

- ii) Clause 2(e) :- Only multi system operators who have been granted permission by the Central Government are authorized to provide signals in CAS areas. Therefore, in the fourth/fifth line, the words 'Multi System Operator/Cable Operator' should be substituted with the words 'Service Providers'. Clause 2(i):- In the third line, the word 'agencies' should be substituted with the word 'Cable Operators'. In the third line, the word 'or' should be substituted with the word 'and'. Clause 2(j):- In the third line, the words 'an addressable system' should be substituted with the words 'a digital Set Top Box'. Clause 2(l):- The definition of 'Service Provider' should be: "Service Provider" means a Multi System Operator in a CAS area who has been granted permission by the Central Government to distribute cable television networks services with addressable system in any of the CAS areas. Clause 2(o) :- The definition of 'Subscriber' should specifically exclude 'commercial subscriber'. The tariffs applicable to commercial customer would be different even in CAS areas. In the second line, before the words 'Cable Operator' add the words 'Service Providers/'. (Star)
- iii) The definition of set top box should be linked to the features it can provide. NDS suggests that definition (m) be amended to provide for two definitions one a standard set top box and another which like a standard set top box would be BIS compliant but would provide additional features or functionality or gives superior performance. (A formulation of the definition given has not been added as part of the gist of comments) (NDS)
- iv) The definition of subscriber should also include commercial establishments, hotels, institutions etc . (Siticable)
- v) Clause 2 (m) Definition of SET TOP BOX. The said definition of STB needs a further clarification Hathway suggests to amend the definition of SET TOP BOX into two versions as " Standard Set Top Box" & "Advance Set Top Box". Hathway puts forward the aforesaid two definitions as follows : " Standard Set Top Box" - means a device, which is connected to, or is part of a television and which allows a Subscriber to receive in unencrypted/descrambled form subscribed by pay channels through an addressable system with a compliance of all the mandatory provisions as specified by Bureau of Indian Standards IS 15245 : 2002 for



Digital Set Top Box or IS 15244 : 2002 for Analogue Set Top Box. "Advance Set Top Box" – means a device, which is connected to, or is part of a television and which allows a subscriber to receive in unencrypted/ descrambled form subscribed pay channels through an addressable system and which is compliant with all of the mandatory provisions as specified by Bureau of Indian Standards IS 15245 : 2002 for Digital Set Top Box or IS 15244 : 2002 for Analogue Set Top Box and also with the provision of any additional features / functions / offers which promises to give superior performance than the Standard Set Top Box. (Hathway)

### Issue for Consultation

3. *Every Multi System Operator / Cable Operator in a CAS area shall compulsorily offer to the Subscribers a tariff for Set Top Boxes as per the Standard Tariff Package (STP) specified in Schedule - 1 annexed to this Order. In addition, the Multi System Operator / Cable Operator will be free to offer Alternative Tariff Packages (ATP) and the Subscribers shall have the freedom to choose from amongst the tariff packages so offered including the Standard Tariff Package specified by the Authority.*

### Comments Received

- i) Tariff proposal while being consumer friendly it should be related to business realities and viability of the service provider. Some major issues such as refundability or otherwise of the security deposit once the rental ceases; service restoration after the transfer of lien to the user; payments of royalty for has been raised. The service provider, therefore, needs to provide MRP for each type of box irrespective of outright sale or renting. Payment of 40% of the MRP as non-interest bearing security deposit and the balance 60% spread over 60 months may be fair. Another solution could be that the user deposits the cost of STB as non-interest bearing refundable security deposit and pays a nominal 5% of the price as monthly rental for the duration of usage. Any time the user moves out of CAS service area of the service provider, the box can be returned in serviceable condition and security deposit refunded. Deduction from refundable Security Deposit @ Rs.12.50 per month of usage is considered reasonable for

the figure of Rs.999/-. (Col V.C Khare, a Cable TV Industry Observer).

- ii) In Non CAS area STP will not apply. (IMCL).
- iii) Only multi system operators who have been granted permission by the Central Government are authorized to provide signals in CAS areas. Therefore, in the first and fourth lines, the words 'Multi System Operator/Cable Operator' should be substituted with the words 'Service Providers'. (Star).
- iv) NDS suggests the following addition after the second sentence (the first sentence having been amended to refer to Standard Set Top Boxes): In addition, the Multi System Operator/Cable Operator will be free to offer Advanced Set Top Boxes which will not be subject to the Standard Tariff Package. (NDS).
- v) Siticable understand from the draft Tariff Order that obligation of every MSO/Cable Operator is to offer a basic vanilla CAS Box to the subscribers as per the Standard Tariff Package specified in Schedule-I annexed to the Order. The MSO shall be free to offer the technologically advanced STBs with various valued added features on such tariff schemes, terms etc. as deem suitable by the MSOs as per their business model. (Siticable)
- vi) In view of definition of "Advance STB" clause 3 be amended as " :  
..... In addition, the Multi System Operator / Cable Operator will be free to offer Advanced Set Top Boxes which will not be subject to the Standard Tariff Package, but will be based on Market Forces."  
(Hathway)

#### Issue for Consultation

4. *There shall be no levy or collection of any charges separately from the Subscribers, either in the STP or in the ATP referred to in clause 3 above, on account of*

- i) *installation of Set Top Box;*
- ii) *activation or reactivation of Set Top Box;*

- iii) *Smart Card / Viewing Card; and*
- iv) *repair, maintenance or any other charges*

### Comments Received

- i) The cost of installation is a basic cost based on actuals of logistics, pairing, handling and manpower costs and cannot be considered free. We recommend at least Rs.400 for same - One Time. Activation cost can be Rs.100 one time. However if a consumer himself requests for deactivation or deactivates because of non usage for a long time or for any other reason like payment default etc. Re Activation charges - (One time) to be a maximum of Rs.200 Smart Card Charges are not included in the STB and it is a high Security item, in case of Rentals a one time Charge of Rs.400 will be taken for Smart Card. In case of Alternative tariff packages, we can club up this charge with STB. Repair and Maintenance is free for the first year under the warranty. Beyond this a minimum Annual maintenance charge of Rs.120 (Rs.10 per month) per year will be taken or will be on actuals like any other hardware industry. (IMCL)
- ii) The entire section should be deleted. Such restrictions do not all apply to Indian mobile phone tariffs (or if they do, they are routinely flouted). The services referred to in the section has associated costs and making it free would not prevent misuse of the subsidy and neither encourage subscribers to be careful and use for only the purpose for which it is meant. The fact that two Multiple System Operators have proposed such pricing schemes as a promotional offer does not mean that they should be compelled to continue to make such an offer if it is not sustainable (i.e. profitable) in the long run. (NDS Asia Pacific)
- iii) Installation of STB - As per our estimates atleast an amount of Rs. 250/- is required to be incurred for installing a box and as such the MSO should be allowed to recover the actual amount incurred on such installations. (ii) Activation / Reactivation of STB - Once the Authority permits for charging of installation cost, the initial activation charges may be waived by the MSOs. However, if a deactivated customer (on account of any reason which may include the payment default, his own request, non-usage for a long time etc.) is reactivated, it is proposed that reactivation charges of Rs. 250/- + tax should be allowed to charge as the process of reactivation requires lot of efforts in terms of communication, coordination, manpower

etc., as mentioned above which in addition involves lot of interface with SMS system also for necessary authorisation. (iii) Smart Card / Viewing Card - The position of 'No charges' on account of Smart Card / Viewing Card is totally unacceptable. It is therefore, proposed that MSO should be allowed to charge the refundable Security Deposit of Rs. 400/- for Smart Card for providing these Cards to the subscribers. Once a subscriber surrenders the connection and returns the Viewing Card in proper working condition, the refund of Security Deposit shall be made. The security deposit for VC is also required to be charged to safeguard against the possible tampering/mishandling on the part of subscribers. (iv) Repairs & Maintenance - It is not possible for MSOs to offer free repair and maintenance as the lease rental proposed by the Authority are not sufficient to recover even the capital cost of STBs. For the first year, since STBs would be under warranty, the repair and maintenance would be free. However, from 2nd year onwards an option will be given to the subscriber to take either the Annual Maintenance Contract (AMC) for a fixed sum, which would be in the range of Rs. 125/- - Rs. 130/- or the repairs would be charged as per actuals whenever there is any rectification / repair required of a malfunctioning STB. The rationale for providing the above free of charge is not clear specially in view of the fact that the rental proposed in the Draft Tariff Order are not sufficient even to recover the net investment cost in STBs. The Authority is quite conscious of the fact that each of the above-mentioned four items constitute the "cost" to the MSO and as such entails an outflow of funds by way of an expenditure. (Siticable)

#### Issue for Consultation

5. *A Subscriber in a CAS area who desires to receive one or more pay channels/bouquets of pay channels may make an application, on or after 1<sup>st</sup> October 2006, to any one of the Multi System Operator/Cable Operator who have been granted permission by the Central Government to distribute pay channels through an addressable system in a CAS area, either directly or through any of his linked Cable Operators, for supply and installation of one or more set top boxes in his premises as per the tariff package contained in clauses 3 and 4 above.*

Comments Received

- i) In terms of Clause 9, the Service Providers need to provide the first report on Alternative Tariff Packages by October 10, 2006. Unless the Subscribers are aware of the Alternative Tariff Packages, it would have no choice but to opt for the Standard Tariff Packages. Therefore, in the third line, the words '1st October 2006' should be substituted with the words '10th October 2006'. Only multi system operators who have been granted permission by the Central Government are authorized to provide signals in CAS areas. Since, 'Service Providers' have been defined, therefore, in the third/fourth line, the words 'Multi System Operator/Cable Operator who have been granted permission by the Central Government to distribute pay channels through any of his linked Cable Operators,' should be substituted with the words 'Service Providers'. (Star)

### Issue for Consultation

6. *A Multi System Operator /Cable Operator as the case may be, on receipt of a request under clause 5, shall ensure compliance with the request within ..... days as specified in the Regulations issued by the Authority regarding Quality of Service in CAS Areas.*

### Comments Received

- i) Within 15 days.(IMCL)
- ii) The MSO/cable operator should ensure compliance with the request within 48 hours. This was also mentioned in TRAI's recommendation to the government on Cable TV system. (CUTS)
- iii) Only multi system operators who have been granted permission by the Central Government are authorized to provide signals in CAS areas. Therefore, in the first line, the words 'Multi System Operator/Cable Operator as the case may be' should be substituted with the words 'Service Providers'. (Star)
- iv) TRAI need not set a time limit on provision of set top boxes. NDS sees that there could be unforeseen problems which would make difficult to meet the bench mar,. It would be better to encourage the MSOs to inform each Subscriber the latest expected installation date will be and commit to and stick to that. (NDS)

- v) Hathway suggests that the compliance of the request made by the Subscriber shall be ensured by the Multi System Operator/ Cable Operator within a maximum period of Three (3) days of receipt of request from the customer. (Hathway)

### Issue for Consultation

7. *Without prejudice to the provisions contained in clauses 3 and 5 above, a Subscriber in a CAS area shall be free to buy a Set Top Box of approved quality (as specified by Bureau of Indian Standards) from the open market, if available and technically compatible with the Multi System Operator's system and no Multi System Operator or Cable Operator shall force any Subscriber to buy or take on rent the Set Top Box from him/her only. The Multi System Operator/Cable Operator shall transmit the requisite pay channels through the Set Top Box acquired by the applicant on his own.*

### Comments Received

- i) It should be obligatory on an MSO to make public the technical specifications of an STB that is technically compatible with its system. Armed with this information, STB providers in the open market would be able to compete effectively with MSOs in supply of STBs, and surely this would give more choice to consumers. (CUTS).
- ii) As only multi system operators who have approval can provide signals in CAS areas. in the fourth/fifth line, the words 'Multi System Operator's System' should be substituted with the words 'Service Providers' system'. Likewise, in the fourth/fifth and seventh lines, the words 'Multi System Operator/Cable Operator' should be substituted with the words 'Service Providers'. The Service Providers need to also transmit the requisite pay channels through the Set Top Box acquired by the Subscriber. Therefore, in the seventh line, a word 'also' should be added after the words 'The Service Providers shall'. The Applicant has not been defined. Therefore, in the ninth line, a word 'applicant' should be substituted with the word 'Subscriber'. (Star).
- iii) If the Subscriber purchases his or her own Standard Set Top Box without a Smart Card / Viewing Card, the Cable Operator should be

allowed to provide the Smart Card / Viewing Card at a reasonable charge to cover costs, handling, shipping etc. (NDS).

- iv) Although in a practical sense it shall be the Multi System Operator & Cable Operator who will provide the STB with Smart Card, Hathway has no objection for a customer to buy the STB directly, provided technical Compatibility vis - a -vis the MSO'S addressability system is maintained by such a STB. The MSO will not guaranty for quality of service on STB directly purchased by the customer from the open market. (Hathway)

#### Issue for Consultation

8. *Tariffs to be charged by the Multi System Operator/Cable Operator from Subscribers in a CAS area for provision of Set Top Box shall be published along with the conditions thereof in such manner as the Authority may from time to time direct.*

#### Comments Received

- i) As Service Providers would only need to publish the 'Alternative Tariff Package'. in the first line, the word 'Tariff' should be substituted with the words 'Alternative Tariff Package'. Only multi system operators who have been granted permission by the Central Government are authorized to provide signals in CAS areas. Therefore, in the first line, the words the 'Multi System Operator/Cable Operator' should be substituted with the words 'Service Providers'. (Star)

#### Issue for Consultation

9. *All Multi System Operators/Cable Operators in a CAS area shall report to the Authority tariff packages including all terms and conditions associated with the supply of Set Top Boxes to the Cable Television Subscribers. The first report shall be sent by October 10, 2006 and thereafter any changes to these tariff packages shall be reported 15 days prior to the launch of a new tariff package.*

### Comments Received

- i) Changes in Alternate Tariff Packages can be informed maximum 7 days in advance to authority under confidentiality clause as they will be sensitive considering strong competition from other platforms like DTH and IPTV and even other for MSOs competition. (IMCL)
- ii) In the first line, the words the 'Multi System Operator/Cable Operator' should be substituted with the words 'Service Providers'. As only the 'Alternative Tariff Package' is to be reported to the TRAI. in the second, fifth and sixth lines, the words "Tariff Package" should be substituted with the words 'Alternative Tariff Package'. As 'Cable Television Subscribers' has not been defined in the third/fourth line, the words 'Cable Television Subscribers' should be substituted with the word 'Subscribers'. The consumers, who have opted for alternative tariff packages, should be given adequate time to react to the new alternative tariff packages. Therefore, in the fifth line, the words '15 days' should be substituted with the words 'one month'. (Star)
- iii) The Authority has prescribed the reporting time period of 15 days prior to the launch of new package. Siticable are of the view that instead of the said 15 days, 7 days notice is sufficient. (Siticable)

### Issue for Consultation

10. *In respect of Chennai, a Subscriber has the option to opt for the tariff packages as per clauses 3 to 7 above, or to continue with the existing rental or lease scheme, whichever is more beneficial in his opinion.*

### Comments Received

- i) The detailed draft on CAS tariff is appreciated. It is requested that Chennai be included as part of this. Currently, in Chennai, there is no option to rent STB and consumers are facing a lot of problems in watching a lot of pay channels because of this. If Chennai is included in the Tariff plan, subscribers who are suffering for about 2 years will get some options in place to enjoy the pay channels. It is hoped that the TRAI will take into consideration this concern. (Shri Shahul Hameed)
- ii) Tariff Packages are mentioned in Clauses 3 and 4 only. Therefore, in the second line, the words '3 to 7' should be substituted with the words '3 and 4'. (Star)



**Issue for Consultation****Schedule - I*****Standard Tariff Package (STP) for Set Top Box  
(Digital Model)******OPTION I***

<b><i>Particulars</i></b>	<b><i>Monthly Rental Scheme with Security Deposit</i></b>
<b><i>1) Rent per month per Set Top Box</i></b>	<b><i>Rs.30/-</i></b>
<b><i>2)Security Deposit [Refundable]</i></b>	<b><i>Rs.999 per set top box</i></b>
<b><i>3)Installation Charges</i></b>	<b><i>Nil</i></b>
<b><i>4)Activation charges</i></b>	<b><i>Nil</i></b>
<b><i>5)Smart Card/Viewing Card Charges</i></b>	<b><i>Nil</i></b>
<b><i>6)Repair and Maintenance Cost</i></b>	<b><i>Nil.</i></b>
<b><i>7)Deduction from Refundable Security Deposit</i></b>	<b><i>The multi system operator or cable operator shall be entitled to make deductions from the refundable security deposit at the rate of twelve rupees and fifty paise (Rs.12.50) for every month or part of the month for which the Cable Television Subscriber has used a set top box taken on rent or lease, while refunding such refundable security deposit to the Subscriber upon return of the set top box at any time upto a period of five years from the date of hiring or leasing of the set top box.</i></b>

***Note: No monthly rentals will be payable after the period of five years and the Set Top Box will become the property of the subscriber after the expiry of five years***

**OPTION II*****Standard Tariff Package for Set Top Box***

<b><i>Particulars</i></b>	<b><i>Monthly Rental</i></b>
<b><i>1) Rent Per Month Per Set Top Box</i></b>	<b><i>Rs.45/- *</i></b>
<b><i>2)Installation Charges</i></b>	<b><i>Nil</i></b>
<b><i>3) Security Deposit</i></b>	<b><i>Nil</i></b>
<b><i>4)Activation charges</i></b>	<b><i>Nil</i></b>
<b><i>5)Smart Card/Viewing Card</i></b>	<b><i>Nil</i></b>

<b>Charges</b>	
<b>6) Repair and Maintenance Cost</b>	<b>Nil.</b>

*\* For Analogue Boxes this would be Rs.23 per month per Set Top Box  
OR*

*Any other Option*

*(Stakeholders are also free to suggest any other option as a STP).*

### Comments Received

i) The deductions has to be Rs. 21 per month at least and not Rs. 12.50 per month, considering the basic optimum depreciation for such products. In regard to note below 'Option 1' it is suggested that the monthly rentals should go up in this option (I) to at least Rs.45 per month, then we don't charge any rental after 5th Year or we should be allowed to charge Rs.500 at the end of 5th year to consider ownership, subject to lease taxation and lease rental issues. Smart card, activation and installation charges (Rs.900), mentioned in response to clause 4 to be added. Option II needs deposit of Rs.999 as above and can be for 5 years. We do not recommend any scheme without deposit, a lower deposit of Rs.500 and monthly rental of Rs.60 per month, with ownership option after 54 months (deposit to be adjusted) – for digital STB. Smart card and installation charges, mentioned above to be added. Based on the above, IMCL's suggestion on the Option for STP is as follows:

Upfront Down payment Deposit Rs.999

Rental: Rs.45 per month for 5 years

One Time Smart Card Amount: Rs.400

One Time Installation: Rs.400

One time Activation: Rs.100

Deductions, while refunding at the rate of Rs.21 per month

The ownership of STB after 5 years for the subscribers. The initial upfront down payment deposit adjusted and not to be refunded.

**BASIC CONDITION OF REFUND:** No subscriber can ask for a refund until he is changing the city/place/house or is changing the MSO, under whom the specific CAS digital STB is functioning at his place. This will be after sufficient proof from the subscriber in case of a refund. There is a need

to keep this condition, else subscribers can every year ask for changing the STB from the same MSO. (IMCL)

ii) Taking into account the monthly outgo under option 1 on rental, deduction in refundable security deposit for use, opportunity cost of lump sum security deposit works out to effectively Rs. 50/- there is not much difference in the two offers with respect to the monthly outgo for a consumer.. With rapid changes in technology, the STB which the subscriber gets to own after five years, may itself become obsolete. Further, since the STB may not work in the networks of other MSOs, there is not much advantage to the consumer. The first option is actually a hire purchase scheme and it is misleading to term it as a "rental scheme with a refundable security deposit", which it is not. Generally, a refundable security deposit implies that the full amount is refundable as in the case of deposit paid while getting a telephone connection, the deposit paid while getting an LPG connection. The draft order is silent on the experience of Chennai with regard to the schemes available for supply of STBs. TRAI should, in the final order, specify clearly the implications of the various schemes for consumers and devise appropriate schemes based on the experience of Chennai. With these comments as the backdrop, the following options could be considered: Option I (Monthly rental scheme with fully refundable security deposit): remove the clause on 'deduction from refundable security deposit' and 'no monthly rental after five years'. Instead the option should be of Rs.30 per month rent and Rs.999 (fully refundable security deposit,.). Option II (Only monthly rental scheme): seems ok. Option III (Only fully refundable security deposit): TRAI should devise an option whereby STBs are provided in a manner similar to the way LPG cylinders are available. All these options should be part of the Standard Tariff Package (STP) to allow subscribers enough choice from among the various packages (including alternative tariff package). (CUTS)

iii) Neither of the two proposed Standard Tariff Packages appears to take account of the cost to the Multiple System Operator or Cable Operator of borrowing the money to purchase the Standard Set Top Boxes. Option II appears to be worse than Option I in this regard.. In regard to non levy of charges in respect of services the response to Section 4 is reiterated. In Option I, regarding Deduction from Refundable Security Deposit, NDS suggests that the text following the comma in line six should be amended to insert the word 'the residue of' before the word 'such refundable security deposit to the Subscriber...' (NDS)

iv) Option - I It is submitted that it is not possible for MSOs to recover the capital cost of STB within a period of 60 months with a rent of Rs. 30/- per month as proposed by the Authority. It may be mentioned that Authority has not indicated any basis to arrive at the rental of Rs. 30/- per month for a period of 60 months i.e. the period in which the MSO is expected to recover its capital investment on STB. It is not aware about the cost estimates of STB adopted by the Authority in arriving at the figure indicated in Option-I. It would like to bring to the notice of the Authority that a basic Vanilla CAS box at present costs Rs. 2700/-. After accounting for the refundable Security Deposit of Rs. 999/-, the net investment of Rs. 1700/- would be required to finance the purchase of STBs. Considering the cost of capital at 14% p.a. which is quite reasonable as per the prevalent rate of interest in banking sector, and after accounting for the Security Deposit of Rs. 999/- per STB, it would require a period of 7.7 years or 92 months to recover the capital investment in STB. It may be specifically mentioned that the cost of Smart Card / Viewing Card is separate and has not been considered while calculating the above-mentioned period of capital recovery. However, STB being an electronic equipment, the capital recovery period of 7.7 years as mentioned above is very long. Accordingly the monthly rent for STB should be structured in such a manner that the entire capital investment be recovered in a period of 5 years. In that event, lease rental of STB needs to be revised and fixed at Rs. 40/- per month instead of Rs. 30/- per month proposed by the Authority so as to enable the MSOs to recover their net investment on STBs. Installation charges, smart card/viewing card charges, repair and maintenance charges are as per response to clause 4.A refundable Security Deposit of Rs. 400/- is proposed to be charged. No basis has been indicated by the Authority in arriving at a deduction figure of Rs. 12.50 for every month in respect of security deposit. The deduction is necessitated because of the wear & tear in the STB on account of its continuous usage. The subscriber would be entitled for refund only in the following circumstances:

- i) He is moving out of city on account of transfer etc. or is changing his residence and the new residence falls in services area served by another MSO.
- ii) He is changing the service provider.

The above mentioned stipulations are necessary as otherwise the customer may demand new STB every year by surrendering his old STB and getting back his Security Deposit even after necessary deduction. In other words, a customer should not be permitted to surrender the box and obtain the refund so long as he continues to avail services from a particular service provider, as

otherwise such an unintended flexibility to the customer would result in huge inventory loss to the service providers. It may be clarified that the lease rental shall be subject to the applicable VAT or any other tax and activation charges to applicable service tax, which shall be payable by the subscriber in addition to the prescribed lease rental by the Authority.

Option – II In this option the entire investment on STB has to be made by MSO. Considering the investment of Rs. 2700/- on STB with a cost of capital at 14% p.a., the capital recovery would take 102 months. It may be appreciated that STB being an electronic equipment, the proposed capital recovery period of 102 months is quite long. In addition, we are of the view that in order to safeguard against the misuse of this scheme, it is imperative that a refundable Security Deposit needs to be permitted to be charged in this scheme also. If no Security Deposit is mandated, then the STB is liable to be mishandled and in case of any damage / fault in the STB, customer would insist upon its replacement even in the first 2-3 months itself. Therefore, it is necessary that the customer should also have some stake by way of payment of Security Deposit to safeguard against possible mishandling at subscriber end. This would act as an effective deterrent against negligence & mishandling and customer would take proper care of STB. This would also ensure faster recovery of capital investment as explained in subsequent paragraphs. Iticable propose that a Security Deposit of Rs. 699/- be stipulated in Option – II with a monthly rental of Rs. 45/- per month for a period of 62 months instead of perpetual rent as proposed by the Authority. MSOs would be able to recover their STB investment in 62 months. The comments in respect of installation charges, Security Deposit, Activation Charges, Smart Card / Viewing Card charges, Repair & Maintenance are the same as have been given in Option – I above. The same Refund Policy will apply as specified in Option – I above in Option – II also. (Supporting calculations in support of the scheme proposed has been received but have not been attached with the gist) (Iticable)

v) The landed cost of a STB and a smart card is approximately Rs.3,500/-. There are also extra payments are to be made to the STB vendor as well as the conditional access provider, by way of Annual Maintenance Charges (AMC). Now if we consider TRAI's recommendations of Rs.999/- as security deposit and Rs.30/- per month or Rs.360/- per annum as rentals the following situation emerges:

Rs. in INR

Cost of STB		3500
Upfront payment received	999	
Approx net present value of five years rentals as fixed by TRAI	900	
Total inflows received		1899
Deficit to the MSO		1601

The above deficit on a per STB basis is a quiet steep a subsidy to the consumer, which will not be possible for any service provider to bear on a sustainable basis.

Therefore, Hathway requests the following:

Let the upfront deposit remain at Rs.999/-. Further the monthly rental at the rate of Rs.30/- per month should not have a mere ceiling period of 60 months. At the end of 60 months the customer should buy-back the STB by way of a one time additional payment of Rs.1,000 (all inclusive) or as an option the customer can continue to use the box beyond the period of 60 months, but however by paying a monthly maintenance charge of Rs.25/- per month. Once the customer agrees for the maintenance charge option, it will be the responsibility of the MSO/LCO to bear the upkeep and maintenance of the STB.

Hathway's second point of suggestion would be that the above monthly rental of Rs.30/- should be net of taxes, which means lease rental tax or service tax if any shall be collected as extra from the consumer based on the prevailing percentage as applicable. Similarly the maintenance charge of Rs.25/- per month (which is proposed beyond the 60th month) shall also be net of taxes. (Hathway)

**Annexure III**  
(Refer to para 5.4 of the Explanatory Memorandum)

**GIST OF COMMENTS ON THE CONSULTATION PAPER**  
**ON TARIFF IN CAS AREAS**

**INDEX OF STAKEHOLDERS FURNISHING COMMENTS**

Sl.No.	Name of stakeholder	From where
1	Col V.C Khare, Cable TV Industry Advisor,	Mumbai
2	VOICE ,	New Delhi
3	M/s. Consumer Unity & Trust Society (CUTS),	Jaipur
4	M/s. IndusInd Media Communications Limited,	Mumbai
5	M/s. Ortel Communications Limited,	Bubaneswar
6	Times Warner Inc,	Hongkong
7	M/s. Star India Pvt Ltd	Mumbai
8	M/s. ESPN Software India Pvt Ltd	Gurgaon
9	M/s. Discovery Communications India,	New Delhi
10	The Walt Disney Company (India) Private Limited (Director India- Legal Affairs)	Mumbai
11	M/s. Motion Picture Association	Singapore
12	M/s. NDS Asia Pacific Limited	Mumbai
13	M/s. Hathway Cable and Datacom Private Limited,	Mumbai
14	M/s. Set Discovery Pvt Ltd,	Mumbai
15.	M/s. Siticable Network Limited	Noida

### Issue for Consultation

*i) Should TRAI fix the maximum retail price for each individual channel?*

### Comments Received

- a) No. If CAS is to be implemented, it should be in conformity with the statute, as it exists. Broadcaster must publicize the 'a-la-carte' rate for each PAY channel in CAS area. However, if PAY TV Broadcaster defies the statute, and the I&B Ministry cannot enforce this requirement, then TRAI could undertake the exercise of fixing the maximum retail price for each channel. (Col VC Khare (Retd) , Cable TV Industry Observer, Mumbai).
- b) Yes. In the present scenario, when the subscriber has no trust in the service providers, the regulator has to build confidence by fixing the price. (Voice, New Delhi).
- c) Yes , TRAI should fix the maximum retail price for each individual channel. Earlier TRAI had arrived at certain decisions regarding the manner in which Tariff for Cable TV would be regulated in CAS areas. One particular decision was that the maximum allowable discount on a bouquet of channels would be subject to regulation. Later stakeholders (in particular consumer groups) suggested that there should be a maximum retail price for a channel to be prescribed to avoid any unrealistic fixing of individual price of popular pay channels. The concern is that there are chances of consumers getting exploited by broadcasters for watching popular channels. (CUTS, Jaipur).
- d) TRAI may not fix maximum retail price for each channel, however, should have a limit for a maximum price limit for a channel under any genre. Considering CAS pricing prevailing in Chennai for individual channels and earlier indications (in 2003) for each channel pricing, a channel cannot be priced more than Rs. 20 as an ala carte for example. (M/s.IndusInd Media and Communications Limited, Mumbai)
- e) TRAI should fix the maximum retail price for each individual pay channel (M/s. Ortel Communications Limited, Bhubaneswar).



- f) Restricting channels to an a-la-carte basis not only reduces diversity in programming and consumer choice but also raises costs for consumers and restrains industry growth. As per the study commissioned by FCC that even if the consumers had the option of purchasing existing tiers instead of option for a-la-carte the price of the tiers would be significantly higher than the current rates. Indian market with the number of operators from DTH platform (existing and prospective operators) is competitive and therefore the current price cap should not only be lifted but it would be inappropriate for the regulator to impose MRP on new channels and the prices should be allowed to be set by commercial agreement. The production of new content and its distribution is an expensive and risky venture with a long break-even period and the pricing restrictions reduces the incentive and impedes investment. (Time Warner Inc, Hongkong).
- g) Across the world the Government typically intervenes and regulates prices if such industry provides essential services (such as water and electricity) or effective competition does not exist in that industry. The broadcast industry is not an essential service industry and there has been an increase in the competition. Under the CAS environment, the pricing of the channels should be left to market forces and no regulation needs to be introduced for unbundling of existing channels and /or a-la-carte pricing. Broadcasters should be permitted to increase or decrease the price of the channels based on its acceptability /demand. Instead of introducing new pricing regulations in view of the increased competition due to introduction of platforms such as DTH and IPTV providing multiple choices, the existing price regulation be withdrawn in line with the recommendations of TRAI of 1.10.2004. (Star India Pvt Ltd, Mumbai).
- h) Across the world the Government typically intervenes and regulates prices if such industry provides essential services (such as water and electricity) or effective competition does not exist in that industry. The broadcast industry is not an essential service industry and there has been an increase in the competition. Under the CAS environment, the pricing of the channels should be left to market forces and no regulation needs to be introduced for

unbundling of existing channels and /or a-la-carte pricing. Broadcasters should be permitted to increase or decrease the price of the channels based on its acceptability /demand. Instead of introducing new pricing regulations in view of the increased competition due to introduction of platforms such as DTH and IPTV providing multiple choices, the existing price regulation be withdrawn in line with the recommendations of TRAI of 1.10.2004. (ESPN Software India Pvt Limited, Gurgaon).

Any kind of price regulation whether at wholesale or retail level is anti competitive. A mandate for a-la-carte and packaging of pay TV channels and prices thereof will chill additional investment in India's digital economy, lead to higher costs – higher marketing and promotional costs for more number of individual channels instead of one bouquet, increased legal costs due more number of contractual arrangements, higher operating costs due to hiring and training of more staff, upgradation of business to allow more sophisticated billing system, costs of renegotiations - for programmers and distributors, fewer viewing options to consumers, restrict investment and lead to stagnation in the creation of new and quality content. (Discovery Communications India, Delhi)

- g) Given our world wide experience of other markets it is believed that packaging regulation and in particular a-la-carte pricing would have a severe impact on the distribution and availability of the channels to the viewers thereby directly effecting the operations of the channel business in terms of reducing advertising revenues, lowering pay channel revenues and reduced program diversity. The Indian consumer currently gets an average of over 200 channels at an average cost of Rs. 200 per household and are the lowest in the world and it is due to competitive market forces and self-regulation by broadcasters to ensure availability at reasonable prices. Regulation should be reserved for essential service industries such as water and electricity or industries in which competition is not deemed to exist. (The Walt Disney Company (India) Private Limited, Mumbai)
- h) Pricing of channels is best left to market forces. Pricing and packaging of channels if left to market forces, cable operators and channels themselves are forced to protect and improve their market position by delivering quality entertainment and services to consumers thereby relying on supply and demand to dictate pricing and programming. (M/s. Motion Picture Association, Singapore)

- i) No, TRAI should not fix the maximum retail price for any pay TV channels. Pay TV channels are non-essential, discretionary services primarily intended for entertainment. (M/s. NDS Asia Pacific Limited, Mumbai)
- j) From a long term prospective TRAI should not involve in price fixation of individual channel/ fixation of maximum retail price (MRP's) for each individual channel or bouquets of channels. However, for a short period of say 12-24 months TRAI must involve in price fixation of MRPS till the time misnomers for and against CAS is settled and this would be in the ultimate interests of the end subscribers of Cable TV. (M/s. Hathway Cable and Datacom Private Limited, Mumbai)
- k) No. We believe that the pricing of channels is best left to market forces (Set Discovery India Pvt Limited, Mumbai)
- o) Instead of fixing maximum retail price for each channel TRAI should prescribe a ceiling on maximum retail price of a channel in a particular genre. The flexibility should be provided to the broadcaster to fix up the price of its channels within the price ceiling / cap stipulated by the Authority. For example an individual channel in entertainment genre cannot be priced more than Rs. 20/-, individual channel in religious segment cannot be priced more than Rs. 10/-, an individual movie channel cannot be priced more than Rs. 12/-, the sports channel cannot be priced more than Rs. 10/- etc. The above ceiling shall be subject to the fixation of individual price of a channel as derived from the average price of a channel in a bouquet as explained in response to issue No. (iii) below. Example - suppose the price ceiling as stipulated by the Authority in respect of 'X' channel is Rs. 12/-, however, the individual price based on certain percentage of average price in a bouquet is Rs. 10/-, then the price of that channel cannot exceed Rs. 10/-. This price ceiling should be only in the initial stage of introduction of CAS i.e. for a period of 18-24 months and thereafter once the entire system stabilises, the same should be reviewed. (M/s. Siticable Network Limited, Noida)

## Issue for consultation

*ii) If so, what should be the methodology and principles to be adopted for the same?*

## Comments Received

- a) If TRAI were to fix tariff, rates prevailing in Chennai could be adopted, to bring in uniformity. After CAS implementation, Broadcasters will have the freedom to vary rates depending upon consumer appeal for their content and the value for money. Another possibility could be to take a bouquet price, as prevailing, assign a 1 to 5 rating in accordance with TRP ratings in the bouquet, total up the ratings according to the 1 to 5 scale, divide the bouquet price by this total to arrive at a per point rate, then apply the per rating point scale rate to the assigned rating to determine the per channel MRP. This would assist in CAS implementation say for the first year. Thereafter the market forces would decide the content sale according to market dynamics. (Col VC Khare (Retd) , Cable TV Industry Observer, Mumbai).
- b) During OPEN HOUSE DISCUSSION (on interconnection issues), the methodology used by PAKISTAN regulator was discussed. This could be a guide. As the CAS is being introduced in METROS only, CHENNAI rates could be used as the MRP. (Voice, Delhi)
- c) All pay channels should have the same price and the price should be determined on the basis of carriage cost. The content cost cannot be a base for determining price of individual channels, when other relevant data/information is not available. Our view is that there should be no premium (extra charge) for popular channels. Since broadcasters are able to cash on the popularity of a channel by charging a premium from advertisers and secondly, the premium the broadcasters charge advertisers is ultimately paid by the consumers, as advertising revenue is part of the price of any product. It is not clear what are the vast varieties of networks that TRAI is referring to while bringing out the problems in carriage-cost based pricing. As we understand, at present there are two networks – one, cable TV network, and second, DTH network. If there are significant differences in carrying channels in these two networks, then TRAI can work out different carriage costs, and hence different prices for channels telecasted through different networks. In Pakistan, the methodology used

by Pakistan regulator is considered to be sound. One option could have been to consider a simple average of prices; another option could have been to calculate the simple average of the minimum and maximum historical price. As regards categorizing, the various genres of channels that can be identified are News channels, Movies, Religious, Educational (e.g. National Geographic, Discovery, History, etc., Children (e.g. Cartoon Network, Pogo), Songs, Sports, General Entertainment (e.g. Star Plus, Sony, Zee TV, Star World, etc.). (All these can be further sub-categorized as per language). The above categories could be followed for defining various genres of channels. (CUTS, Jaipur)

- d) The methodology can be present prevailing CAS prices for individual channels in Chennai. Also the principles should be based on a full bouquet vs. ala carte and there has to a logical, acceptable ratio for a channel, when it is offered ala carte (stand alone basis) vs. when it is offered ala carte (stand alone basis). (IndusInd Media and Communications Limited, Mumbai)
- e) The methodology should be as follows:
  - i) Individual channel should be categorized under particular genre and TRAI should fix a ceiling pertaining to the particular genre so that the individual channels cannot be priced above the ceiling.
  - ii) Similarly all new pay channels will also be defined under a particular new genre. (M/s. Ortel Communications Ltd, Bhubaneswar)
- f) In view of the position in reply to (i) above no comments. (M/s. Motion Picture Association, Singapore)
- g) No comments in view of reply to (i) above. (M/s. NDS Asia Pacific Limited, Mumbai)
- h) Chennai pricing of CAS can be the immediate basis for fixation of MRPs with respect to A-la-Carte channels and bouquet of channels for the next 12-24 months and the A-la-Carte prices have been published in chapter 3, para 4.1 of the consultation paper issued in April 2004 on Issues relating to Broadcasting and Distribution of TV channels. In the meanwhile the Authority can engage the services of any professional rating agency for determining the popularity of channels falling under a genre and co-relate

the prices of individual channels with popularity on the basis of the recommendations of the rating agency. Eventually after 12-24 months the pricing of individual channel should be driven and decided by the market forces. (M/s. Hathway Cable and Datacom Private Limited, Mumbai)

- i) In accordance with our answer to (i) above, we have no comment to make on this question. Any methodology or principle used for price controls will inevitably be inefficient and result in a misallocation of resources and market distortions. (Set Discovery India Private Limited, Mumbai)
- j) As indicated in response to one above there should be a genre based price ceiling which shall be subject to the calculated price of individual channel as a percentage of average price of a channel in a bouquet. (M/s. Siticable Network Private Limited, Noida)

### Issue for consultation

*iii) Should TRAI promote individual choice of channels by fixation of the maximum price as a percentage of the average price of a channel in a bouquet and if so, what should be this percentage?*

### Comments Received

- a) CAS mandated individual choice of channels at 'a-la-carte' to be published by the Broadcaster. If TRAI wants to promote individual choice of channels by assigning a maximum price, as percentage of a channel in a bouquet, then such percentage could be 200% maximum. (Col VC Khare (Retd) , Cable TV Industry Observer, Mumbai)
- b) It should not be more than 40 percent of the average price of a channel and not twice as quoted in example at para 10 of the consultation paper. (Voice, Delhi)
- c) In the context of CAS one wonders why should there be a bouquet of channels, By introducing the concept of bouquet, we are moving away from this very rationale for introducing CAS. Further, the introduction of bouquet brings along with it several complexities. First, the maximum allowable discount has to be determined to ensure that bundling of channels through bouquets with a scheme of discount does not nullify the individual choice (Here again, the focus is on protecting individual choice).

This would result in TRAI making all the efforts in determining what an 'acceptable' maximum allowable discount would be. Another complexity that might arise is when a broadcaster includes a popular channel in various bouquets and chooses one of these bouquets as the reference bouquet for ensuring that it is complying with the regulation on maximum allowable discount. This way, the broadcaster can fix a higher price for a popular channel by selecting a reference bouquet that allows it to do so. This would nullify the regulation on maximum allowable discount. This reinforces the need to have maximum retail price for a channel. For these reasons, forming of bouquets should not be permitted. (CUTS, Jaipur).

- d) Yes. This percentage, as also indicated by MSO Alliance in earlier consultation papers, cannot be more than 50% of the average price of a channel in a bouquet. For example if a bouquet of 5 channels is at Rs. 50/-MRP, then any individual channel of this bouquet cannot be priced more than Rs.15 as a-la-carte (standalone) price. (IndusInd Media and Communications Limited, Mumbai).
- e) The real benefit of CAS is feasible only when the choice of individual channels is promoted and hence the maximum price of the individual channel needs to be fixed as a percentage of the average price of the bouquet and under no circumstances it should exceed 200% (Ortel Communications Limited, Bhubaneswar).
- f) The unbundling of existing bouquets and a-la-carte pricing would in all likelihood lead to higher costs and fewer viewing options to the consumers and less programme diversity. It has been an internationally accepted practice by both the broadcasters and the MSOs to offer bouquets even on addressable systems as it is more beneficial to the consumer and this practice has been validated by the regulators /Governments. Packaging of channels merely represents form of volume discounts and competition will naturally limit the ineffectual bundling. (Star India Pvt Ltd, Mumbai).
- g) The unbundling of existing bouquets and a-la-carte pricing would in all likelihood lead to higher costs and fewer viewing options to the consumers and less programme diversity. It has been an internationally accepted practice by both the broadcasters and the MSCs to offer bouquets even on addressable systems as it is more acceptable to the

consumer. Packaging of channels merely represents form of volume discounts and competition will naturally limit the ineffectual bundling. (M/s. ESPN Software India Pvt Ltd, Gurgaon).

- h) Bouquets are the most cost-efficient means of delivering variety of quality content as it facilitates the spreading of marketing and operational costs across a range of channels. Given the level of upfront Investment and long breakeven period the risk of launching a new channel would increase substantially in the absence of ability to secure wide reach of distribution as part of bouquet and to negotiate a fair and reasonable rate of return. Without the wide reach the bouquets offer, channels will struggle to attract advertiser leading to suffering of revenue, slowing of investment in programme. In this situation the channel should either raise the subscription fees or close having failed. (M/s. Discovery Communications India, Delhi).
- i) Pricing of channels is best left to market forces (M/s. Motion Picture Association, Singapore).
- j) TRAI should not fix the maximum price as a percentage of the average prices of channel in a bouquet. Stating that the practice of bundling or tiering is routine international practice in the Pay TV market and in this connection has referred to a report submitted by US based National Cable Television Association (NCTA) to the General Accounting Office (GAO) and to the report of GAO. Quoting from the report it has been stated that competition leads to lower cable rates and improved quality and Ala-carte approach would facilitate more subscriber choice but would require additional technology and customer service and cable networks may lose advertising revenue. As a result of this some subscribers bills might decline and but for others it might increase (M/s. NDS Asia Pacific Limited, Mumbai).
- k) As indicated in reply to (i) and (ii) the Authority can consider pricing of ala-carte and bouquets as an interim measure and once the CAS settles down, the price fixation can be removed and the prices of individual channels can be left to market forces. (M/s. Hathway Cable and Datacom Private Limited, Mumbai).
- l) As noted above, we believe that the pricing of channels is best left to market forces. Fixing a maximum discount would create market distortions that would only hurt consumers, cable operators and



distributors who want more choice by selecting to receive a larger number of channels. (Set Discovery India Private Limited, Mumbai).

- m) In order to provide the meaningful choice to the distributors / subscribers and to give true effect to the intent of CAS, a pricing formula needs to be incorporated whereby a ceiling on the individual price of channel comprised in a bouquet is to be imposed. One such formula could be: -

$$P = \frac{BP}{n} \times 1.5$$

P – Price of new channels

BP – Bouquet price

N – Number of channels comprised in a bouquet

Suppose a bouquet consists of 10 channels and is priced at Rs. 50/- then the broadcaster is free to fix the price of the individual channel not exceeding 1.5 times the average price per channel i.e.

$$50/10 \times 1.5 = 7.5$$

Stating that there is no quarrel on the proposition of broadcasters that the volume discounts will benefit the subscribers what is requested is that there should be availability of both the choices to subscribe to the individual channels and ala carte basis as well as choice to subscribe to bouquet if it is beneficial. (M/s. Siticable Network Limited, Noida)

### Issue for consultation

- iv) *If the individual MRPs are fixed by TRAI, along with a formula as indicated in (iii) above, should TRAI also regulate the maximum permissible discount for the bouquet of channels?*

### Comments Received

- a) No. That would be contrary to the spirit of CAS implementation. Having fixed maximum MRP for a channel, the issue of bundling should be left to

Broadcaster and MSO, since the MSO has to convey the chargeable rates to the subscriber through Customer Acquisition Forms for the first time and subsequently through EPG/SMS. (Col VC Khare (Retd) , Cable TV Industry Observer, Mumbai).

- b) While talking of CAS, 'bouquet should be out . It is high time that Subscriber is free from this catch. Let the broadcasters use more innovative ideas to attract subscribers, as the present business model is coercive. Continuation of bouquet will hurt the interest of non-CAS subscribers who are waiting for the DAY OF LIBERATION. (Voice, New Delhi).
- c) As mentioned in our response to (iii) above, in the context of CAS forming of bouquets should not be permitted, as it defeats the very purpose of having an addressable system. (CUTS, Jaipur).
- d) Yes. The maximum permissible discount will be a logical conclusion, if the ratio of MRPs of bouquet Vs. ala carte channel is firmed up. (IndusInd Media and Communications Limited, Mumbai).
- e) Without the control on maximum permissible discount on the bouquet of channels and the choice of individual channels cannot be promoted as they are inter linked issues. (Ortel Communications Limited, Bhubaneswar).
- f) In view of the position in reply to (i) above no comments. (M/s. Motion Picture Association, Singapore).
- g) TRAI should neither fix the maximum retail prices of pay TV channels nor the maximum permissible discounts for bouquets of channels.(M/s. NDS Asia Pacific Ltd, Mumbai).
- h) In view of replies to (i) to (iii) above TRAI need not get into any regulation on a long-term basis. (M/s. Hathway Cable and Datacom Private Limited, Mumbai).
- i) As noted above, we believe that the pricing of channels is best left to market forces. Fixing a maximum discount would create market distortions that would only hurt consumers, cable operators and

distributors who want more choice by selecting to receive a larger number of channels. (Set Discovery India Pvt Ltd, Mumbai).

- j) Yes. The natural corollary of fixing of MRP and the price of individual channel and a ceiling on the price of Ala Carte channel based on certain percentage of average price of bouquet would naturally result in fixation / regulation of maximum permissible discount for subscribing the bouquet of channels. (M/s. Siticable Network Limited, Noida) :

### Issue for Consultation

*v) Which of the Options at para 10 should be adopted and why? Is there any other Option that should be adopted? If so please give details along with reasons.*

### Comments Received

- a) If bouquets are to be permitted, then option II.. There appears to be no other option. (Col VC Khare (Retd) , Cable TV Industry Observer, Mumbai).
- b) Option 1 must be adopted to build confidence of subscribers in the regulator and other stake holders. (Voice, New Delhi)
- c) Forming of bouquets are not permitted.. TRAI determines the price of channels, depending on the cost of carriage, and if carriage cost is difficult to calculate, then fix the ceiling price for each individual genre based on a simple average of historical prices of all channels falling under a particular genre as per categorisation given above. ( CUTS, Jaipur)
- d) Option II and in combination with Option III as follows are best suited and can be implemented. However, the ceilings should be discussed and freezed before adopting these options. (IndusInd Media and Communications Limited, Mumbai)

### Option II

- The Broadcaster shall announce the price of each individual channel
- Forming of Bouquets are permitted
- TRAI fixes the maximum ceiling for bouquet discounts

### Option III

- Same as II above with the addition that TRAI also fixes the ceiling of an individual price as a percentage of the average bouquet price.
- e) The fourth option at para 4 should be adopted and therefore TRAI should fix the ceiling price for each individual genre and also fix maximum ceiling for discount for bouquet. (Ortel Communications Limited, Bhubaneswar).
- f) No option is suggested as establishing a set rate that any commercial entity can charge for their goods and/ or services –except in the case of universal services such as water and electricity is government intrusion of the worst kind. (Discovery Communication India, Delhi)
- g) In view of the position in reply to (i) above no comments. (M/s. Motion Picture Association, Singapore)
- h) The best option of those presented is Option 2. However the fixing of maximum ceiling for bouquet discounts is unnecessary. New option proposed is :
- The broadcasters shall announce the price of each individual channel
  - Forming of bouquets are permitted
  - No limits are set on channel pricing or bouquet pricing.

The safeguards required for the new option are that pricing and composition of bouquets and other conditions such as minimum contract duration and notice period are clearly stated to the consumer at the time of selection. Further in case if the consumer opts for a set of channels on a-la carte basis and there is an option to choose the same set of channels in the form of selecting one or more bouquets, the lower of the applicable prices for the options of bouquet(s) or A-la-carte should be made applicable so that the consumer stands protected if he inadvertently opt for A-la-Carte option leading to a higher price. (M/s. NDS Asia Pacific Limited, Mumbai)

- i) As is prevalent in the Chennai CAS market, wherein, the underlying broadcasters announced the MRP of the individual channels as well as of the bouquets of channels, the similar Chennai prices should be adopted as an interim measure for the next 12-24 months. Thereafter it be left for the market forces to determine the price. (M/s. Hathway Cable and Datacom Private Limited, Mumbai)
- j) As noted above, we believe that the pricing of channels is best left to market forces. None of the Options should be adopted as the price controls referenced in each Option would result in significant market distortions that would hurt consumers. (Set Discovery India Pvt Limited, Mumbai)
- k) We recommend the following:-
  - TRAI shall fix the price ceiling of individual pay channels in accordance with the above-mentioned methodology.
  - The broadcasters shall announce the maximum retail price of each individual channel within the stipulated ceiling by TRAI.
  - The distributors of channels / subscribers can also opt for bouquet if they so wish.
  - TRAI shall fix the maximum ceiling for bouquet discounts. (M/s. Siticable Network Limited, Noida)

**Annexure IV**

Statement indicating the details of information on prices of pay channels for CAS notified areas furnished by broadcaster/their authorized distribution agencies in response to Ministry of Information & Broadcasting's notification no GSR 452(E) dated 31.7.2006 / letter of Telecom Regulatory Authority of India of 20.7.2006

Name of the Broadcaster /Authorized Distributor (1)	Details of Information on Prices Received. (2)
1. Star India Pvt Ltd	<p>No maximum retail price as required under sub-rule (2) of Rule 10 furnished. Only the net wholesale rates per subscriber per month, to MSOs / Cable Operators, of Individual channels as well as of Bouquet given. The rates in Rupees are given below:</p> <p>i) Star Plus 24/-, ii) Star Movies 20/-,iii) Star World 14/-, iv) Star Gold 10/-, v) National Geographic Channel 10/-, vi) Vijay 10/- vii) Channel(V) 8/-, ix) History Channel 15/-, x) STAR one 22/-, xi) Toon Disney + The Disney Channel 12/-, xii) Hungama 6/-.</p> <p>Bouquet price of Rs. 54.10 per subscriber per month comprising of all the above channels</p>

2. Set Discovery Private Ltd	<p>No maximum retail price as required under sub-rule (2) of Rule 10 furnished. Only standard individual wholesale price per subscriber per month given along with Bouquet prices for two bouquets. The rates in Rupees are given below:</p> <p>i)Animal Planet 10/-, ii)Animax 10/-, iii)AXN 14/-, iv)Discovery 15/-, v) Discovery Travel &amp; Living 12/-,vi) MTV 10/-, vii)NDTV Profit 12/-, viii)NDTV 24/7 -14/-,ix) Nick 10/-, x) SAB 15/-,xi) SET 24/-, xii) SET MAX 20/-,xiii) SET PIX 15/-,xiv) Ten Sports 20/-</p> <p>Bouquet 1 – Rs. 52.86 per subscriber per month Bouquet 2 - Rs. 55 per subscriber per month. (including a free to air channel -NDTV India)</p>
3. Zee Turner Ltd	<p>No maximum retail price as required under sub-rule (2) of Rule 10 furnished. Proposed Wholesale domestic rate per subscriber per month to MSOs / LCOs of individual channels given. The rates in Rupees are given below:-</p> <p>Zee TV 26.75/-, ii) Zee Trendz 10.70/-,iii)Reality 5.35/-,iv)CNBC 21.40/-, v) Cartoon Network 21.40/-, vi) Zee Marathi 8/- ,vii) Zee Gujarati 8/- , ix) Zee Punjabi 8/- ix) Zee Bangla 8/-, x) Zee Cinema 21.04/-, xi)Zee Studio 16.05/-, xii)Zee Café10.70/-, xiii) Zee News 10.70, xiv) CNN 5.35/- xv) HBO 25/-, xvi) VH1 8/-,xvii) Zee Business 10/-, xviii) Awaaz 10/-, xix) POGO 21.4/-, xx) Zee Sports 10/-, xxi) Zee Premier 10/- , xxii) Zee Classic 10/-, xxiii) Zee Action 10/-, xxiv) Zee Kanada 8/-, xxv) Zee Telegue 10/- xxvi) Play TV 10/-, xxvii) ETC Punjabi 15/-, xxviii) ETC 8/-, xxix) Zee Music 15/-, xxx ) Zee Jagaran 10/-, xxxi) Zee Smile 10/-, xxxii) 24 Ghante 10/-</p>

4. ESPN Software India Pvt Ltd	<p>Maximum Price / Maximum Retail price per set top box on an annualized basis per month of individual channels as well as bouquet of channels given. The rates in Rupees are given below:</p> <p>i) ESPN 40.80/-, ii)Star Sports 40.80 /-, iii)ESPN Plus 20/- (All based on annualized subscription contract)</p> <p>Bouquet of ESPN &amp; Star Sports Rs. 45/-</p>
5. Raj Television Network Ltd.	<p>No maximum retail price as required under sub-rule (2) of Rule 10 furnished. Wholesale rate per subscriber per month to MSOs / LCOs of individual channels given. The rates in Rupees are given below:-</p> <p>i) RAJTV 6/-ii) RAJ DIGITAL PLUS 6/-,iii)VISSA TV 6/- Bouquet price for all the above three channels Rs.9/-</p>
6. B4U Television Network (India) Pvt. Ltd.	<p>B4U Movies Rs 10 /per subscriber per month. B4 Music to be a free to air channel.</p>
7. Sahara India TV Network (Unit of Sahara India Commercial Corporation Limited)	<p>The maximum Retail price per subscriber per month for CAS Areas for individual channels are given below:</p> <p>i) Sahara One Rs. 22.50/-, ii) Filmy Rs.15/- Bouquet consisting of both the channels will be at Rs. 25/- per subscriber per month.</p>
8. SUN TV Limited	<p>No maximum retail price as required under sub-rule (2) of Rule 10 furnished. The wholesale rates in rupees per subscriber per month net to the company is given as under:</p> <p>i)KTV 12.84/-, ii) Sun Music 3.21/-, iii)Sun News 5.35/-, iv)Adithya 5.35/-,v) Teja News 5.35/-, vi)Ushe TV 7.49/-, vii)Udaya News 5.35/-</p>
9.Udaya TV	<p>No maximum retail price as required under sub-rule (2) of Rule 10 furnished. The wholesale rates in rupees per subscriber per month net to the company is given as under:</p> <p>i) Udaya TV 10.70/-</p>



10. Gemini TV Private Ltd.,	No maximum retail price as required under sub-rule (2) of Rule 10 furnished. The wholesale rates in rupees per subscriber per month net to the company is given as under:  i) Gemini TV 10.70/-, ii) Teja TV 5.35/-
-----------------------------	---

**Annexure V****Statement indicating Maximum Retail Prices of pay channels prevailing in Chennai CAS Areas**

S. NO	PARTICULARS	MAXIMUM RETAIL PRICE PER SUBSCRIBER PER MONTH (Rs.)
A	ALA CARTE RATES	
1	ALPHA BANGLA	16.05
2	ALPHA GUJARATI	16.05
3	ALPHA MARATHI	16.05
4	ALPHA PUNJABI	16.05
5	ADVENTURE/ HISTORY	16.05
6	ANIMAL PLANET	4.30
7	AXN	15.00
8	CARTOON NETWORK	21.40
9	CHANNEL V	8.60
10	CNBC	21.40
11	CNN	5.35
12	DISCOVERY	10.70
13	ESPN	31.05
14	STAR SPORTS	31.05
15	NATIONAL GEOGRAPHIC	10.70
16	HALLMARK	12.85

17	HBO	25.00
18	NICKELODEON	10.70
19	SETMAX	15.00
20	SONY	21.40
21	STAR GOLD	10.70
22	STAR MOVIES	21.40
23	STAR PLUS	25.70
24	MTV	10.70
25	STAR WORLD	15.00
26	TEN SPORTS	15.00
27	ZEE CINEMA	21.40
28	ZEE ENGLISH	10.70
29	ZEE SPORTS	10.00
30	ZEE MGM	16.05
31	ZEE NEWS	10.70
32	ZEE - REALITY TV	5.35
33	ZEE TRENDZ	10.70
34	ZEE TV	26.75
35	POGO	15.00
36	ZEE BUSINESS	10.00
37	AWAAZ	10.00
38	VH 1	8.00
39	MX	15.00
B	PACKAGES (BOUQUETS)	
1	STAR BOUQUET -1	59.50
2	SONY BOUQUET-1	52.85
3	ZEE BOUQUET -1	58.85
4	ZEE BOUQUET -2	40.00
5	ESPN STAR SPORTS ANNUALISED (RATE PER ANNUM)	376.70